хайнц
хекхаузен

Мотивация и Деятельность

Москва
«Педагогика»
1986

Глава 1

Исследования мотивации: точки зрения, проблемы, экспериментальные планы

Жизнь любого человека представляет собой непрерывный поток активности. Этот поток включает не только разного рода действия или сообщения, но и переживания—психическую активность в виде восприятий, мыслей, чувств и представлений, даже если она и недоступна внешнему наблюдению и не производит каких-либо непосредственных изменений во внешнем мире. Формы активности варьируют от образов представлений, проплывающих перед нашим внутренним взором в снах и грезах [E. Klinger, 1971], до действий, произвольно осуществляемых по заранее намеченному плану.

Если исходить из этого, то перед исследователями встает масса вопросов. Например: по каким основаниям можно вычленять в потоке активности отдельные единицы и относить их к определенным классам? Как внутренне структурирована каждая единица? Какие процессы лежат в основе той или иной их организации? И т. д. Вопросы такого рода стоят перед психологией в целом, перед любой из ее частных областей и даже перед смежными дисциплинами. Часть этих вопросов связана с психологией мотивации, но к ее проблематике относятся лишь такие формы активности, которые характеризуются направленностью на достижение некоторой цели, образуя в этом отношении искомое единство. Исследования мотивации призваны обосновать расчленение потока активности на единицы прежде всего с точки зрения вопроса «Зачем?». Конкретно этот вопрос можно сформулировать весьма различным образом. Например: насколько правомерно соотнесение различных единиц активности с целями одного типа или отграничение их от целей другого типа? Как изменяются цели одного типа в течение жизни индивида и какими могут быть индивидуальные различия? Почему в данных ситуационных условиях человек выбирает данную, а не какую-то иную цель (активность) и некоторое время с определенной настойчивостью стремится ее достичь?

Разумеется, есть важные проблемы, которые исследования мотивации не затрагивают, поскольку их разрешение почти не связано с ответом на вопрос «Зачем?». К ним относится проблема структуры отдельной единицы потока активности, стадий и процессов, из которых она складывается, и координации этих компонентов. Вряд ли, исходя из знаний о структуре единицы, можно ответить на вопрос «Зачем?», скорее, можно объяснить структуру, располагая ответом на такой вопрос. Всевозможные функциональные способности, такие, как восприятие, переработка информации, речь, моторные навыки, без которых активность не могла бы осуществляться, в исследованиях мотивации тоже не затрагиваются. Их изучением занимаются другие разделы психологии, прежде всего психология познавательных процессов.

Виды активности

Виды активности можно различать не только по тому, исчерпываются ли они переживанием или включают также поведение (поведение без элемента переживания представить трудно). Среди возможных различий в психологии мотивации представляются полезными следующие. Прежде всего нужно развести произвольные и непроизвольные активности в зависимо-

сти от их соответствия интенции переживающего или действующего субъекта, от контроля их целесообразности и коррекции (или возможности такой коррекции).

Произвольной активность можно назвать, когда известно, что отдельные ее стадии согласуются с меняющимися условиями ситуации и продолжаются ровно столько, сколько необходимо для достижения определенного результата. Это активность, при которой осознаны преследуемая цель, возможность контроля за ходом разворачивающихся процессов [E. Klinger, 1978]. Только применительно к подобным единицам активности имеет смысл ставить вопрос «Зачем?» и искать мотивацию. Произвольная активность всегда проходит на фоне более или менее отчетливых ожиданий предполагаемого результата деятельности или возможных последствий такого результата [W. Witte, 1976]. Наиболее явно эти ожидания выступают в волевых действиях, однако они прослеживаются и в сугубо импульсивных реакциях. Даже когда волевые действия автоматизируются до уровня навыков, ожидания продолжают имплицитно играть свою роль в регуляции активности, что сразу же становится очевидным при нарушении протекания автоматизма.

Непроизвольными (или, по меньшей мере, промежуточными) являются единицы активности, связанные с переживаниями типа сна или грезы, когда человек предается размышлениям, как смотрящий спектакль зритель. К непроизвольному поведению относятся как чисто рефлекторные ответы, например мигательный рефлекс и ориентировочная реакция, так и условные сигнальные реакции (см. гл. 2). Следует также выделить единицы поведения, нежданно, напо-
4 добие инородного тела, вклинивающиеся в упорядоченную последовательность действия и иногда даже разрушающие ее. Они напоминают то, что в психоанализе обозначалось как ошибочные или симптоматические действия, происходящие с субъектом непредвиденно и необъяснимо [S. Freud, 1901]. Применительно к непроизвольной активности, видимо, лишен смысла вопрос «Зачем?», поскольку ей нельзя приписать никакого намерения. Это, однако, не значит, что подобная активность беспричинна, нецелесообразна и не поддается объяснению. Ее объяснение связано с ответом на вопрос «Почему?», а не «Зачем?», например с раскрытием причинных зависимостей организмических процессов [R. Peters, 1958].

Среди единиц произвольного поведения следует различать действия и навыки. В действиях находит выражение не только присущая поведению животных целенаправленность, но еще и нечто характеризующее исключительно человека. Речь идет о так называемой рефлексивности действия. Рефлексивность означает, что действие сопровождается особого рода «обратной связью» — субъект осознает свое действие. До и во время него он может оценивать намеченную цель с точки зрения перспектив успеха, корректировать ее с учетом различных норм, чувствовать себя ответственным за возможные результаты, продумывать их последствия для себя и окружающих, а также сообщать все это другим людям. Напротив, устоявшиеся способы действия (привычки, навыки), как, например, фиксированные в субкультуре процедуры приветствия или, скажем, навыки вождения автомобиля, суть активности, ставшие настолько заученными, что превратились в автоматизмы. Они лишены рефлексивности, которая, однако, восстанавливается при нарушении протекания деятельности. Действия, как правило, включают в себя отдельные сегменты в форме навыков.

Здесь представляется уместным небольшой экскурс в историю исследований. С начала столетия интенсивно изучается научение у животных, прежде всего закрепление в виде навыков реакций. Под воздействием голода подопытные животные постепенно сводили свою активность к таким «реакциям», которые обеспечивали их кормом. Поскольку активность с самого начала считалась обусловленной стимуляцией, то под поведением понималось простое реагирование. Так как при этом рас-

смотрение внешне ненаблюдаемой деятельности — переживания — исключалось как ненаучное, вся изучаемая активность редуцировалась к движениям и секреторным выделениям организма. При попытках перенести полученные таким образом бихевиористские теории «стимул — реакция» {см. гл. 2) на человека его поведение также рассматривалось как реакции и формирование навыков, а не как действие.

В то время когда Уотсон [J. Watson, 1913; 1914] в исследовательской программе бихевиоризма определял поведение как реакции и навыки, Вебер [M. Weber, 1921], разведя действие и реактивное поведение, сделал первое центральным понятием социологии. Действие, по Веберу,— это любое человеческое поведение, которое обладает для субъекта смыслом. С точки зрения внешнего наблюдателя возможность понять смысл или побуждения поведения служит основанием для его квалификации как действия. Если же попытаться свести поведение к органическим процессам, то хотя эта попытка и может привести к причинному объяснению, но на ее основе нельзя установить смысловую связь, а значит, и понять действие.

Активность еще можно различать и по тому, насколько она нормативна [rule-following; R. Peters, 1958] или индивидуальна, т. е. отклоняется от правил, от привычного. Почти к любым жизненным ситуациям применимы правила поведения, обязательные в данной субкультуре и восходящие к ее традициям. Причины поступков, их цели и средства часто очевидны для современников, принадлежащих к той же культурной среде, поэтому при нормативном поведении вряд ли кому-нибудь, исключая психологов, вздумается ставить вопрос «Зачем?». Люди определенным способом утоляют голод и жажду, вступают в союз с партнером противоположного пола, воспитывают детей, приобретают друзей, пытаются улучшить для себя (иногда и для других) социальные и экономические условия, стремятся побольше узнать и понять, а также делают многое другое.

Все это, очевидно, присуще «природе» человека, и вряд ли требуется уточнение вопроса «Зачем эти действия совершаются?». В крайнем случае в порядке объяснения, предписания или оценки можно сесть и написать, что все так делают, вынуждены делать и должны иметь возможность делать. Неистощимым кладезем подобных суждений могут служить художественные, философские, теологические, юридические и политические тексты.

Действие становится индивидуальным, когда его нельзя отнести к конвенциональным ни на стадии целеполагания, ни на стадии его осуществления. В отличие от нормативного индивидуальное действие требует ответа на вопрос «Зачем?», т. е. ответа на вопрос о мотивах. Заметим, что иногда такое действие требует от субъекта и оправдания своего поступка. Так, в случае преступления ищут его мотив, а преступнику приходится отвечать за содеянное. Индивидуальным действие является или когда ни влияние, ни принуждение, ни отрицательные последствия не могут заставить человека отклониться от избранного курса; или когда человек, столкнувшись с привычной для него ситуацией, ведет себя в ней иначе, нежели раньше; или когда действие само по себе оказывается противоречивым; или когда человек в различных ситуациях ведет себя не нормативно-различно, как другие, а одинаково.

Разумеется, между нормативным и индивидуальным действием нет жесткой границы. И в нормативном действии можно при ближайшем рассмотрении обнаружить индивидуальные различия, которые могут вызвать вопросы «Зачем?» или «Почему?». Так, действия разных людей в одинаковых условиях могут определяться одними и теми же целями, но различаться по степени энергичности и упорства; или, скажем, одни люди на разнообразные ситуации отвечают разнообразными действиями, в то время как другие в тех же ситуациях действуют более однообразно.

Три параметра оценки индивидуального действия

Индивидуальным действие делает то, что оно всецело не определяется условиями ситуации. Такое впечатление часто возникает, когда нам приходится обращать внимание на различия между людьми, действующими в одинаковых условиях. По-видимому, нечто находящееся у людей где-то «внутри» побуждает, толкает или заставляет их в данной ситуации поступать так, а не иначе. Вероятно, должны существовать специфические свойства, определяющие индивидуальные различия в их желаниях, влечениях, стремлениях, намерениях, мотивах или в чем-то еще. Мысль о личностной детерминации действия приходит на ум и когда разбираются различные параметры действия [H. Kelley, 1967]. Конкретно речь идет о следующих параметрах.

Параметр 1. Степень соответствия данного действия действиям других людей (индивидуальные различия). Чем меньше согласуется действие человека с действиями большинства людей в той же ситуации, тем в большей степени оно обусловлено личностными факторами. Пример: толпа людей неподвижно стоит вокруг жертвы аварии, и лишь один наклоняется, чтобы помочь. Этого человека, по-видимому, отличает большая готовность к помощи.

Параметр 2. Степень соответствия данного действия действиям человека в других ситуациях, (стабильность по отношению к ситуациям). Чем однотипнее действует человек в различных ситуациях, тем сильнее его поведение обусловлено личностными факторами. Пример: человек обсуждает свои профессиональные дела не только на работе, но и на загородной прогулке, более того, он готов превратить любую вечеринку в рабочее совещание. Скорее всего, у этого человека очень высока мотивация достижения.

Параметр 3. Степень соответствия данного действия действиям человека в аналогичных ситуациях в прошлом (стабильность во времени). Чем чаще и чем заметнее человек при повторных ситуациях меняет свое поведение, тем в большей степени оно детерминировано личностными факторами (при условии, что на ситуацию не влияют дополнительные внешние обстоятельства). Пример: школьник впервые побарывает искушение списать контрольную, хотя возможности для этого по-прежнему благоприятны, а способности его не улучшились. Вероятно, он стал честнее, достиг более высокой ступени морального развития.

По мере того как по всем трем параметрам действие становится все более индивидуальным, оно все в меньшей степени начинает определяться внешними обстоятельствами и все сильнее зависит от своеобразия или личностных особенностей действующего субъекта. Поэтому либо субъекты обладают различными по виду и формам проявления мотивационными диспозициями, либо причины меняющейся мотивации обусловлены самой ситуацией (например, изменившимися внешними обстоятельствами); в противном случае действия следует охарактеризовать как случайные. Именно такое устранение «Случайно-Появляющегося», «Сразу-Не-Объяснимого» питает любую (наивную или научную) теорию мотивации. К этому стремится любая концепция психологии личности, дифференциальной психологии и психодиагностики. Прежние же характерологии и типологии личности тем более полны объяснений причин, оснований, мотивов, целей или смысла индивидуального действия (см. гл. 3)

Логика психологических ответов на вопрос «Зачем?» в своей основе проста. Если рассматривать действия (или их результаты) как следствия, то в простейшем случае их причины можно отнести либо к ситуации, либо к личности. Но эти причины не всегда локализуются так просто. Чаще из указанных потенциальных источников детерминации истинным оказывается тот, который ковариирует с наблюдаемым воздействием. Если в разных ситуациях все люди (или большая их часть) действуют по-разному, то с действием ковариирует не личность,

а ситуация, и причину разнообразия активностей следует искать в ситуациях. Если, например, в разных ситуациях одна часть людей постоянно действует одним образом, а другая — другим, то с действиями ковариирует не ситуация, а личность, и причину следует искать в ней. Между этими двумя экстремальными случаями находятся и такие действия, причины которых следует искать отчасти в ситуации, а отчасти в личности. Иными словами, эти два источника детерминации непосредственно связаны между собой.

Более сложным представляется случай, когда при повторении через некоторое время той же ситуации наблюдается изменение поведения. Очевидно, либо ситуация не является значимой, либо ее повторение всякий раз сопровождается ковариирующими с действием разными обстоятельствами. Если такие обстоятельства оказываются неизвестными, то повторяющаяся ситуация может рассматриваться как искомый детерминант— действие ковариирует с частотой ее повторения. Правда, иногда в этом случае по мере своего повторения ситуация все в меньшей степени определяет поведение (например, может играть роль привыкание или переосмысление ситуации субъектом). Если же изменение поведения в повторяющейся ситуации ковариирует с возрастом, то причину такого изменения следует искать в личности, в ее развитии. Если же, наконец, отсутствует ковариация со специфическими обстоятельствами повторяющейся ситуации, с последовательностью ее повторений, с возрастом субъектов, но наблюдается ковариация с самими субъектами (лишь некоторые из них проявляют неповторяемость действия), то напрашивается предположение о личностных изменениях этих индивидов, например изменениях мотивов или установок.

Благодаря исследованиям атрибуции, начатым еще Хайдером [F. Heider, 1958], были созданы многочисленные модели объяснения причин успехов или неудач действия как с точки зрения обычного человека, так и с точки зрения ученого [E. Jones, K. Davis, 1965; H. Kelley. 1967]. Эти модели рассматриваются в гл. 10.

Параметры действия и типы проблемных областй

Три указанных параметра связаны с двумя проблемными областями: межиндивидуальные и интраиндивидуальные различия поведения. Параметр 1 —соответствие действия поведению других людей — несомненно относится к межиндивидуальным, а параметр 3 — стабильность во времени — к интраиндивидуальным различиям. Параметр 2—стабильность по отношению к ситуациям — может свидетельствовать о межиндивидуальных различиях, если постоянство действий в разных ситуациях, скорее, выглядит как отклонение от естественного поведения, а не как обусловленное временем изменение.

При внешнем наблюдении мы (и в этом еще будет возможность убедиться) в рамках одной ситуации склонны сопоставлять одновременные или почти одновременные события, а не события, изрядно отстоящие друг от друга во времени. Кроме того, желание сравнить действия разных людей возникает у нас, пожалуй, чаще, чем желание сравнить поступки одного человека в разные периоды времени (см. гл. 12, раздел «Социальные и индивидуальные критерии оценки достижения»). На чем бы ни строилось наивное объяснение поведения других людей, оно скорее будет связано с межиндивидуальной, чем с интраиндивидуальной проблематикой, вероятно, потому, что суждения об интраиндивидуальных изменениях строятся на информации, охватывающей длительный период времени. Внешний наблюдатель редко располагает подобными сведениями.

Позиция наблюдателя и локализация причин

Джоунс и Нисбетт [E. Jones, R. Nisbett, 1977] впервые обратили внимание на существенные различия в наблюдении своего или чужого поведения. В этих двух случаях мы имеем

дело не только с разными способами наблюдения, но и с разного рода информацией.

Прежде всего различаются сами источники информации. При внешнем наблюдении наше внимание направлено на протекание чужого действия. Все же то, что происходит в субъекте прежде, чем он приступит к действию и в ходе действия, недоступно восприятию. Мы всегда можем зарегистрировать внешние результаты наблюдаемого поведения: движения, экспрессивные проявления и речь. Причины подобных поведенческих проявлений мы относим к действующему субъекту как их автору. И поскольку субъект, будучи индивидом, представляет собой нечто константное, то в качестве причин действия мы рассматриваем устойчивые личностные диспозиции (свойства) субъекта.

Наблюдая собственное поведение, мы видим ситуацию еще и как бы изнутри. Наше восприятие направлено на существенные особенности ситуации, на содержащиеся в ней указания, возможности, соблазны и опасности, вообще, на все то, что определяет наш поступок. Соответственно и в качестве причин поведения мы рассматриваем меняющиеся особенности ситуации, а не диспозиции, побуждающие нас действовать так, . а не иначе.

Воспринимаемое и даже то, что может быть воспринято в будущем, по-разному членится на фигуру и фон при этих двух позициях наблюдения. При внешнем наблюдении особенности ситуации образуют непрерывный фон, на котором в качестве фигуры контрастно выступает действие субъекта. При самонаблюдении, наоборот, особенности ситуации воспринимаются как фигура на фоне собственного поведения. Стормс [M. Storms, 1973] убедительно показал, что уже на уровне восприятия происходит такая организация фигуры и фона, которая предопределяет характер получаемой информации, а тем самым и локализацию причин поведения. В его эксперименте благодаря видеозаписи субъекты действия и наблюдатели менялись перспективами наблюдения: субъект смотрел в записи собственное действие, а наблюдатель—акцентированные ситуационные обстоятельства, в которых находился субъект. Перемена перспективы наблюдения привела и к перемене субъективной локализации причинности. Субъекты действия стали объяснять свое поведение личностными диспозициями в большей степени, чем наблюдатели.

Но односторонняя локализация причин в том и другом случае объясняется не только условиями восприятия. Действуя, мы воспринимаем не одни особенности ситуации, предметом нашего внимания часто оказываются порождаемые ею впечатления, рассуждения, волевые импульсы, наброски планов действия. Поэтому у нас в отличие от стороннего наблюдателя, от которого все это скрыто, как правило, не создается впечатления о проявлении определенных диспозиций. Скорее, нам кажется, что причиной наших мимолетных состояний являются те или иные ситуационные влияния.

Различная локализация причин поведения объясняется также неодинаковым характером и объемом фоновой информации. Субъект действия лучше наблюдателя знает, что привело к данной ситуации,—он знает предысторию. Ему известны постепенные изменения и тенденции развития собственного поведения. Наблюдатель, как правило, знает об этом или мало, или ничего. Ему приходится строить свое объяснение на восприятии момента, что исключает в качестве возможных причин внутренние изменения. Наблюдаемое действие выделяется лишь на фоне того, как поступают или поступили бы в этой ситуации другие, т. е. все сводится к вопросу о межличностных диспозициях.

Таковы в общем три взаимосвязи между перспективой наблюдения и локализацией причин поведения. Эта взаимосвязь была подтверждена в ряде исследований [R. Nisbett, C. Caputo, P. Legant, J. Marecek, 1973]. Так, в одном из них было установлено, что если наблюдатели ожидают от субъекта похожего поведения в будущей аналогичной ситуации, то

субъекты, напротив, не усматривают в своем будущем поведении подобного постоянства диспозиций. В другом исследовании студенты выбор своей подруги и профессии обосновывали определенными достоинствами выбранного объекта и выбранной специальности, а выбор подруги и профессии для своих Друзей они обосновывали чертами их характера (диспозициями). Наконец, в еще одном исследовании было установлено, что другим мы приписываем больше диспозиций, чем самим себе. Описывая себя и других при помощи биполярных шкал, предусматривающих вариант ответа «в зависимости от ситуации», мы гораздо чаще пользуемся этим вариантом при самоописании, чем при описании других (см. гл. 10).

Итак, можно констатировать, что позиция, с которой мы наблюдаем, «естественным образом» навязывает нам односторонний подход к проблеме и локализацию причинности при объяснении поведения. При внешнем наблюдении, на котором обычно основывается объяснение поведения, наше восприятие приковано к протеканию действий субъекта. Все особенности ситуации, вызвавшие эти действия или предшествовавшие им, воспринимаются в лучшем случае как смутный фон. Необходимость получить дополнительную информацию для объяснения наблюдаемого действия заставляет нас обратиться к межиндивидуальным различиям, т. е. сравнить действия различных людей в (предположительно) тождественных ситуациях и объяснить их межличностными различиями в личностных диспозициях. Пытаясь при большом дефиците информации свести закономерности наблюдаемого поведения к этому простому, прямо-таки напрашивающемуся толкованию, мы невольно склонны переоценивать однородность поведения в различных ситуациях и стабильность его во времени относить на счет диспозициональной обусловленности. Такова на первый взгляд картина объяснения причин действия. Ниже мы эти объяснения обсудим, рассмотрев поведение не только с первого взгляда, но бросив на него и третий и четвертый взгляды. Для большей ясности осуществим это рассмотрение в намеренно упрощенном виде.

Объяснение с первого взгляда: теории свойств

Если мы при внешнем наблюдении, т. е. с первого взгляда, объясняем действие, исходя, скорее, из личностных диспозиций в оценке ситуационных условий, то наша наивная теория мотивации предстает как теория личности. В первом приближении все мы эксперты по психологии личности, особенно если объясняемое действие скорее индивидуально, нежели нормативно. В научной психологии до недавнего времени в теории тоже преобладали теории свойств: действия объяснялись индивидуальными диспозициями действующего субъекта [W. Mischel, 1968].

Совершенно очевидно, что личностное объяснение работает относительно всех трех параметров действия, поскольку в «норме» (1) в одной и той же ситуации не все люди действуют одинаково (индивидуальные различия); (2) в сходных, но не тождественных ситуациях один человек действует однотипно (стабильность по отношению к ситуациям); (3) при повторении ситуации человек ведет себя так же, как раньше (стабильность во времени), что подтверждает диспозициональный характер личностного фактора.

Что может быть естественнее, чем объяснение различий в поведении индивидуальными диспозициями: свойствами, факторами, привычками, мотивами, короче говоря, личностью субъектов. Различение, классификация и измерение подобных диспозиций вылились в тестирование всевозможных качеств личности, в так называемую дифференциальную психологию. Часто при этом на первый план выступают прикладные задачи, например разного рода профотбор. Вместе с тем сводить наблюдаемые межиндивидуальные различия в поведении к диспозициям помогает и то, что некоторые из них явно врожденны. Наиболее наглядно это видно на при-

мере соматических особенностей, а также известной еще в древности классификации темпераментов. Кроме того, следует упомянуть различия в способностях, которые с начала столетия пытаются измерить тестами интеллекта и которые иногда считают проявлением врожденной одаренности, т. е. в высшей степени константными диспозициями,

Разумеется, характеристики ситуации как возможные причины действий при таком подходе не игнорируются полностью. Человек не во всех ситуациях действует одинаково, в противном случае его действия были бы стереотипны, а этого явно не наблюдается. Ситуация обычно дает импульс к действию, актуализует с необходимой интенсивностью соответствующую диспозицию [G. Allport, 1937]. Особенности ситуации выступают поэтому в качестве побудительных условий. Из множества личностных диспозиций актуализуется та, которая настроена на данную ситуацию. Поскольку диспозиции не могут всегда и полностью детерминировать действие, они трактуются как формы «привычной готовности», но к этому мы еще вернемся в гл. 3.

Объяснение со второго взгляда: ситуационизм

Стремление теории свойств свести причины поведения исключительно к личности, точнее, к оснащающим ее диспозициям, должно было породить и породило ответную реакцию [W. Mischel, 1968]. Второй, более пристальный взгляд выявил, что в поисках возможных причин поведения упустили из виду иное влияние— давление со стороны ситуации. Действительно, разве люди изначально делятся на честных и бесчестных? Разве не в определенных ситуациях они становятся таковыми?

Подобная локализация причинности имеет под собой ряд оснований. Даже оставаясь в границах проблем межиндивидуальных различий, мы не можем свести все к объяснению, основанному на наивном внешнем наблюдении. Недоумение возникает уже при объяснении чисто индивидуального в межиндивидуальных различиях, поскольку при этом приходится руководствоваться эпизодическими свидетельствами и примерами отклонения в поступках, фактически заранее отказываясь от объяснения неиндивидуального, нормативного действия, которое с научной точки зрения все-таки необходимо объяснить. Но ахиллесовой пятой теории свойств является допускаемая — обычно молчаливо—однородность поведения по отношению к ситуациям. В схожих ситуациях поведение одного человека не так уж однотипно, как можно было ожидать при предположении, что действие целиком основывается на ситуационной актуализации уже имеющихся диспозиций.

Есть и другое основание для признания неудовлетворительности объяснения поведения теориями свойств. Если априори исходить из значимости другой проблемной области — интраиндивидуальных изменений во времени (а на это есть много причин, скажем значимость позиции наивного самонаблюдения), то, как мы уже видели, в этом случае в качестве причин поведения преимущественно выступят особенности ситуации. В самом субъекте имеют место изменяющиеся и обусловливающие поведение состояния и процессы. Они вызываются ситуацией и часто обозначаются как мотивации. Этот факт, по-видимому, учитывается не только наивной интроспекцией. Похоже, что так называемые «динамические» теории поведения первоначально в своей проблематике исходили из позиции наивного самонаблюдения. Возьмем хотя бы психоанализ Фрейда и теорию поля Левина (см. гл. 2 и 5). Психоаналитическая теория черпала информацию из интроспективных отчетов пациентов (в том числе и ее основателя Фрейда). В теории поля Левина хотя и отсутствуют ссылки на данные интроспекции, но само ситуационное поле конструируется как бы с позиции помещенного в него субъекта, чье поведение нуждается в объяснении.

Однако решающим, что побудило при втором взгляде на поведение

локализовать основные его причины уже не в личности, а в ситуационных факторах, стали методы внешнего наблюдения с контролем условий, будь то в эксперименте или при планомерном сборе данных. Эти методы позволили непосредственно заняться изучением влияния ситуационных особенностей, стимулов, на интраиндивидуальные изменения во времени, поскольку с их помощью с самого начала осуществлялся контроль или даже элиминировались индивидуальные различия (например, через выведение «чистых линий» подопытных животных или через сравнение монозиготных близнецов). Экспериментальное выявление условий осуществления действия означает планомерное вмешательство для ограничения влияния всего, что поддается внешнему воздействию. Воздействию, однако, поддаются не понимаемые как нечто неизменное личностные диспозиции, а ситуации, в которых совершается действие. Эти ситуации и есть те «независимые» переменные, которые систематически варьируются в эксперименте таким образом, что их влияние становится очевидным.

Две дисциплины психологии

Первый и второй взгляды на поведение задают «две дисциплины научной психологии», которые когда-то сравнил между собой Кронбах [L. Cronbach, 1957]. Одна из них, как и при первом взгляде, интересуется субъектом: разрабатывает тесты для изучения таких диспозиций, как интеллект, установки и черты характера, с тем чтобы индивидуальные различия выступали возможно более четко. В этой теории используются многомерные корреляционные методы (например, факторный анализ), позволяющие выяснить, во-первых, насколько тесно зависит поведение и его результаты от диспозиций, проявляющихся в тестовых оценках, и, во-вторых, как связаны между собой тестовые оценки, соответственно, какие имеются независимые друг от друга базисные свойства. Другая, как и при втором взгляде, занимается экспериментальным выявлением влияющих на поведение условий ситуации, для чего используется дисперсионный анализ эффектов, вызываемых различными внешними переменными.

Таким образом, ясно, что в исследовании ситуационных причин действия интерес направлен на выявление причин, обусловливающих изменение поведения во времени: приспособление живого существа к меняющимся ситуационным условиям. К этому сводится все научение, равно как и индивидуальное развитие в ранние, пластичные, периоды жизни. Индивидуальные различия остаются вне сферы внимания. Как бы они ни возникали (например, как различные исходные предпосылки, предшествующие фазе научения), их элиминируют или контролируют. Действие в целом оказывается при этом в значительной степени обусловлено ситуацией, и во времени оно изменяется вследствие накопления опыта. На ситуационной обусловленности поведения (объяснение со второго взгляда) настаивают и отчасти ее абсолютизируют теории научения и теории социализации индивида, а прямолинейные сторонники концепции детерминированности развития средой доводят роль этого фактора до абсурда. Вместе с тем в объяснение со второго взгляда логичнее вписываются интраиндивидуальные изменения во времени, нежели межиндивидуальные различия.

Рисунок 1.1 подытоживает сказанное выше. Различные перспективы наблюдения выявляют разные параметры действия, которые стыкуются с проблематикой межиндивидуальных различий или интраиндивидуальных изменений. Соответственно, такие перспективы по-разному локализуют причины поведения. Последние помещаются либо в субъекте (первый взгляд), либо в ситуации (второй взгляд). Каждая из двух проблемных областей соответствует одной из двух дисциплин научной психологии [L. Cronbach, 1957]. Объяснение действия при первом взгляде составляет предмет изучения дифференциальной

психологии или психометрики (левая колонка, рис. 1.1.), при втором — предмет изучения экспериментальной общей психологии (правая колонка, рис. 1.1.). Ясно также, что лишь внешнее наблюдение с контролем условий эксперимента или при сборе данных с самого начала позволяет сознательно локализовать причины поведения в той или иной области. К вопросу о локализации причин поведения мы еще вернемся в гл. 10 при рассмотрении современных исследований атрибуции.

Смещение объяснения от личности к ситуации

Зададимся, однако, вопросом, почему основанному на личностных диспозициях, внешне столь убедительному объяснению действия были предпочтены ситуационные причины, тем более что на такое предпочтение наши обыденные наблюдения поведения других людей никак не наталкивают. Дело в том, что выводы, касающиеся трех параметров действия, оказались при таком объяснении довольно сом-

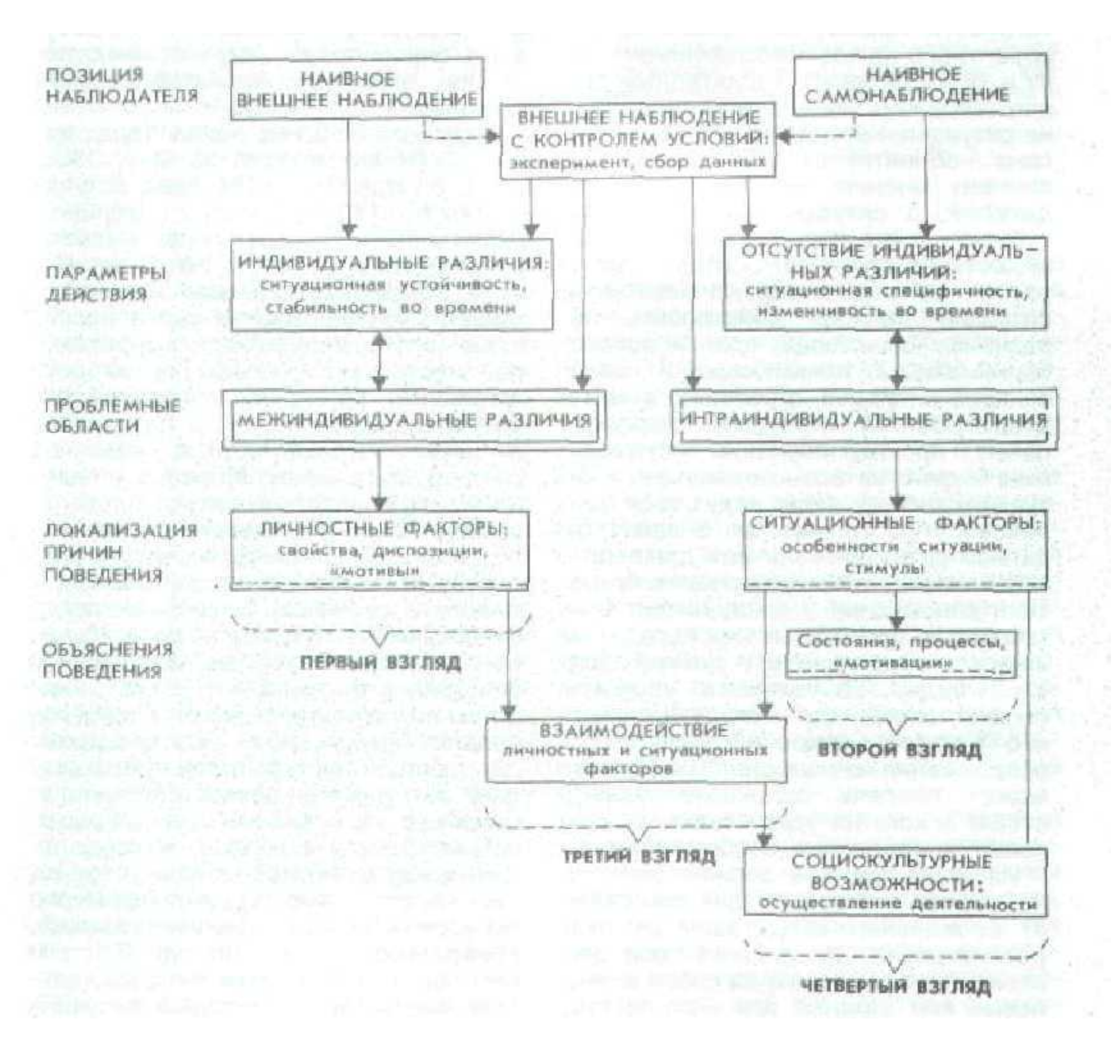


Рис. 1. 1. *Объяснение поведения с первого, второго — четвертого взглядов, основанное на различной локализации причин*

нительными. Личностные факторы могли выступать как решающие из-за нечеткости данных о вариативности ситуаций. При объяснении со второго взгляда центр тяжести проблемы перемещается в сферу трех параметров оценки действия.

Индивидуальные различия

Поскольку в схожих ситуациях разные люди ведут себя по-разному, то наивно было бы полагать, что одна и та же с точки зрения наблюдателя внешняя ситуация для различных людей является одинаковой. В действительности приходится признать, что объективно каждый воспринимает одну и ту же ситуацию характерным для него образом. Поведение определяет не ситуация, которая может быть описана «объективно» или по согласованному мнению нескольких наблюдателей, а ситуация, как она дана субъекту в его переживании, как она существует для него. Соответственно различные люди в объективно той же ситуации должны действовать по-разному. Лишь люди, одинаково воспринимающие, понимающие и оценивающие ситуацию, одинаково в ней и действуют. Можно сформулировать прямо противоположное утверждение: в действительно одинаковых ситуациях разные люди ведут себя одинаково, просто мы не знаем, что данная ситуация означает для них.

В качестве примера возьмем опять-таки списывание у школьников. Списывают не бесчестные или нерадивые школьники, а те, кто в данной ситуации видит возможность улучшить свои отметки, для кого это важно, кто считает невысокой вероятность обнаружения списывания (когда это может повлечь серьезные последствия) и кого не удерживают от списывания моральные соображения.

Из этого примера должно быть ясно, что тождество ситуаций зависит не от их внешнего сходства, а от того, рассматривает ли субъект свои действия как влекующие за собой одинаковые или сходные для него последствия. Поэтому действия, выглядящие совершенно различно и совершающиеся во внешне абсолютно несхожих ситуациях, приводя к одинаковым последствиям, могут по своим целевым характеристикам быть тождественными (так называемая эквифинальность, см рис. 1.4). Речь идет о тех последствиях, на которые указывают особенности ситуации,

Однородность по отношению к ситуациям

Обратимся теперь ко второму параметру оценки—однородности поведения по отношению к ситуациям. Положение, что человек ведет себя одинаково в схожих ситуациях, что, другими словами, диспозиции определяют поведение независимо от ситуации, оказалось в эмпирическом отношении ахиллесовой пятой теории свойств.

Еще более 50 лет назад Хартшорн и Мэй [H. Hartshorne/ M. May, 1928, 1929; H. Hartshorne, M. May, F. Shuttleworth, 1930] в своем массовом исследовании формирования характера помещали тысячи детей в ситуации, когда они оказывались на грани мошенничества, лжи и даже воровства. Ситуации создавались в различной обстановке, как-то: родной дом, школьный класс, соревнования на спортплощадке, изучение катехизиса в церкви и совместные игры на детских праздниках. Моральное поведение в различных ситуациях было замечательно последовательным, если полагаться лишь на то, что писали о себе сами дети в" заполнявшихся в классе опросниках. Опросники, представлявшие собой тесты типа «бумага—карандаш» и предназначенные охватить всевозможные аспекты морального поведения, высоко коррелировали между собой. Если, однако, дети заполняли параллельную форму того же теста в другой обстановке, например не в классе, а в молодежном клубе или в церкви, то корреляции между ответами на один и тот же тест значительно падали (примерно до уровня r=0,40). Другими словами, конкретное действие в одной и той же микроситуации заметно определяется контекстом, в который ситуация включена. Однородность поведения по отношению к кажущимся очень сходными ситуациям, скорее, даже

мала. Даже действия, заключающиеся в ответах на опросники, вместо того чтобы быть однородными, оказались ситуационно зависимыми. Из этого авторы заключили, что дети дают ответы на заданные вопросы соответственно особенностям ситуации, а не стабильным личностным диспозициям.

Не только ответы на опросники, но и фактическое поведение оказалось в высокой степени ситуационно обусловленным. Так, в классных работах детям давалась возможность словчить двояким образом: либо списать правильный образец, либо после окончания классной работы доделать ее дома. Конкретные ученики, однако, неодинаково относятся к этим двум возможностям. Кто уже однажды доделывал дома свою классную работу, доделает ее, вероятно, и в другой раз (r=0,44), и гораздо менее вероятно, что этот школьник такую работу спишет (r=0,29). Чем сильнее меняется ситуация, тем менее однородным становится поведение. Даже незначительные изменения в задаче (например, вместо зачеркиваний в тексте максимального числа букв «А» разместить в квадратах максимальное число точек) влияют на частоту плутовства. Ложь в классе обладает еще меньшей устойчивостью (r=0,23), а во внешкольных условиях ни о какой устойчивости (r=0,06) уже не может быть и речи.

Как мы уже видели при обсуждении индивидуальных различий, поведение в ситуациях, которые внешнему наблюдателю кажутся одинаковыми или схожими, разнообразнее, чем можно было бы предположить. Специфика ситуаций создает множество вариантов возможностей деятельностей, а человек не реагирует на кажущиеся сходными ситуации глобально и однотипно. Да и ситуации, вызывающие одно и то же действие, не обязательно должны быть внешне одинаковыми. Очевидно, важно именно сходство ситуаций в глазах субъекта, ожидание им схожих последствий. Эти последствия — антиципируемые события—включены в актуальную ситуацию, и, чтобы их видеть и ожидать в ней, необходима индивидуальная способность к дифференциации и генерализации информации. Развитие этой способности может иметь длинную личную предысторию [D. Magnusson, N. Endler, 1977; W. Mischel, 1973].

Мишель, главный сторонник ситуационного объяснения поведения, в свое время писал:

> «Феномены дискриминации и генерализации заставляют думать, что типы поведения, с одной стороны, в высшей степени ситуационны, но в то же время могут быть вызваны благодаря генерализации различными, а часто, казалось бы, и разнородными стимулами. Предшествующий опыт субъекта, связанный с условиями и конкретными деталями частной ситуации, определяет смысл стимулов, т. е. их воздействие на все аспекты жизни индивида. Обычно генерализация включает относительно идиосинкратические области контекстуального и семантического обобщения, а не просто основывается на меняющемся физическом сходстве стимулов» [W. Mischel, 1968, p. 189].

Стабильность во времени

Ну а что же со стабильностью действий во времени? Ведь именно она побуждает нас выводить действие из диспозиций субъекта. Не будь этой стабильности, было бы логично приписать изменяющееся во времени поведение специфическим факторам ситуации, будь то спонтанные изменения, или организованное научение, или целенаправленная модификация поведения по типу психотерапии. Можно было бы сослаться на развитие или флуктуации телесных состояний, на процессы созревания и отнести причины изменений поведения к изменениям в организме. Но если поведение относительно потока ситуаций с течением времени остается стабильным, как можно ссылаться в объяснении на ситуационные факторы?

Если мы отвлечемся от субъекта и обратимся к последовательностям ситуаций, как они даны нам во внешнем мире, то нас поразит стабильность, регулярность повторения одних и тех же ситуаций и, в частности, их поведенческих последствий. В целых областях ситуаций последствия определенных действий попросту санкционированы. В каких бы сферах жизни мы ни находились (занятия в учебном

заведении или работа на каком-либо предприятии), повсюду существуют нормы, с которыми наше поведение соизмеряется, в соответствии с которыми оно санкционируется, поощряется или наказывается. Пока мы не вступим в новую для нас сферу деятельности, мы хорошо знаем эти нормы и сами ситуации служат нам устойчивой системой, указывающей на последствия наших поступков. Действия, которые мы при таких обстоятельствах совершаем, легко предсказуемы. Стабильный характер соотнесенных с ситуацией последствий действий придает нашему поведению стабильность во времени, регламентируя его. Поэтому здесь для объяснения тождественности поведения в повторяющихся ситуациях нет необходимости привлекать фиксированные диспозиции.

Можно было бы возразить, что регламентированное поведение детерминировано как раз не ситуационно, а диспозиционально, поскольку субъект присвоил эти правила, он знает нормы и располагает «внутренними моделями» условий протекания событий. Всем этим он действительно обладает. Однако по двум причинам все же правомерно рассматривать регламентированное поведение как детерминированное не субъектом, а ситуацией. Во-первых, поскольку люди действуют в подобных случаях предельно согласованно, вряд ли стоит объяснение индивидуальных различий искать в личностных факторах. И во-вторых, регламентированное поведение не диспозиционально, поскольку его можно внезапно прекратить и отказаться от него при изменении правил, играющих роль внешнего стабилизатора поведения. -Последнее ведет к изменениям поведения, по меньшей мере по окончании лабильной переходной фазы.

Примером может служить изменение значения отметки за классные работы. Когда в ходе реформы эти оценки стали использоваться не просто как аттестация, а как решающий показатель для организации мер индивидуальной помощи, школьники, которые раньше плутовали, перестали это делать. Они поняли, что последствия симуляции хороших отметок в новых условиях наносят им ущерб. Ведь они в этом случае лишали себя возможности получить необходимую помощь.

В целом второй взгляд на объяснение поведения вполне убедителен. Особенности ситуации, очевидно, в большей степени детерминируют поведение, чем диспозиции субъекта. Как наивное самонаблюдение, так и внешнее наблюдение, контролирующее влияние ситуации и рассматривающее действие индивида как зависимую переменную, ставят в центр своих интересов интраиндивидуальные изменения поведения во времени (см. рис. 1.1). Индивидуальные различия между субъектами остаются без внимания или просто нивелируются. Поведение в значительной степени зависит от ситуации. По мере изменения субъективных характеристик ситуации изменяется и поведение. Происходит научение и постепенное приспособление. В их основе лежат обусловленные и порожденные ситуацией кратковременные состояния субъекта или происходящие в нем процессы: мотивирование, переработка информации, следование нормативным требованиям и научение. Ассоциативная ветвь исследований мотивации, в особенности линия теорий научения (см. гл. 2), необычайно кропотливо и успешно разрабатывала объяснение поведения со второго взгляда.

Новое смещение объяснения: личностные факторы в остатке

Но нас не может вполне удовлетворить и объяснение поведения со второго взгляда. Не подменили ли мы, сняв ответственность с диспозиций и переложив ее на особенности ситуации, одну одностороннюю локализацию причин действий другой? Остается еще нечто необъясненное. Чтобы сохранить в силе ситуационную обусловленность действий вопреки индивидуальным различиям в объективно тождественных ситуациях, нам пришлось сослаться на индивидуальные различия в восприятии объективно тождественных ситуаций, на преды-

сторию личного опыта и т. п. Таким образом, индивидуальные различия, став устойчивыми, приобрели характер диспозиций и тем самым снова появились на сцене, когда мы уже думали, что окончательно выпроводили их.

При третьем взгляде приходится констатировать, что личностные факторы все-таки существуют. Именно они в ситуациях с одним и тем же побудительным характером позволяют ожидать различные результаты действий — или одни и те же результаты, но с разными последствиями — и поэтому приводят к различному поведению. Признавая ситуационную обусловленность действия, мы еще не все в нем объясняем и вынуждены прибегать к индивидуальным различиям.

Поясним подробнее. Представим двух людей, решающих одинаково сложную для них задачу, с которой они вполне могут справиться. Один из этих людей ориентирован на успех, другой опасается неудач. Соответственно будет различаться и их поведение. Один терпеливо займется решением задачи, другой, будучи озабоченным, напряженным, скорее поддастся искушению сплутовать, если этим сможет снять свой страх перед неудачей. Различные ожидания в одинаковой ситуации (т. е. при одинаковом соотношении собственных возможностей и трудностей, которые надо преодолеть, а также при одинаковом знании о последствиях успешного или неуспешного исхода) определяются в данном случае различными диспозициями, влияющими на оценку тех или иных обстоятельств. При этом вполне может быть, что сами диспозиции являются продуктом длительных интраиндивидуальных изменений, т. е. складываются благодаря аккумуляции различного ситуационно обусловленного предшествующего жизненного опыта. Как бы то ни было, здесь мы имеем дело с диспозициями.

То же самое имеет место и в случае, когда сходство людей еще больше: они одинаково относятся к возможным исходам своих действий — успеху или неудаче — и даже к их последствиям, но различаются в одном пункте — по-разному оценивают эти последствия. Так, одного возможная неудача может волновать больше, чем другого. Или же один ценит в возможном успехе прежде всего социальное признание, а Другой больше всего удовлетворен самим решением задачи.

Эквивалентность ситуаций и личностные диспозиции

Легко можно представить случаи, где при всем видимом тождестве ситуаций выпадающие в «остаток диспозициональные различия» обусловливают даже не во многом, а всецело направленность поведения. В связи с последним примером можно спросить: а не попадают ли объективно одинаковые ситуации, например, решение определенной задачи двумя людьми, в два различных класса ситуаций? Для одного это ситуация, когда он, справясь с задачей, тем самым подтверждает свои способности; для другого это одна из ряда эквивалентных возможностей получить социальное признание (такая же, например, как произнесение речи). Поэтому встает вопрос: относится ли поставленная задача у обоих людей к субъективно эквивалентным классам ситуаций достижения? Очевидно, что это не так, а если и так, то весьма условно, лишь при исключении возможности одобрения другими факта решения задачи. Если человек в ситуации одиночества ведет себя иначе, чем в присутствии других, то это не значит, что его поведение непоследовательно. Просто эти две ситуации относятся им к разным классам эквивалентностей. Непоследовательным поведение кажется наблюдателю или психологу, если они распространяют на всех людей собственное деление ситуаций на классы эквивалентности независимо от того, соответствует ли оно делению на такие классы другими людьми.

Эта проблема связана не только с ситуациями, но и с личностными диспозициями, определяющими разного рода действия. Так, правомерно пред-

положить, что активное участие в учебных занятиях, упорство в выполнении домашних заданий, кропотливый ручной труд и интенсивность спортивных тренировок представляют собой проявления мотива достижения. Однако могут найтись люди, для которых эти виды действий неравнозначны и поэтому не определяются в одинаковой степени мотивом достижения. Эти люди, в свою очередь, могут показаться непоследовательными лишь тому, кто возможно механически переносит на всех свое представление о возможных проявлениях в сферах деятельности указанных личностных диспозиций.

Бем и Аллен [D. Bern, A. Alien, 1974] назвали «номотетическим заблуждением» обычно встречаемое в дифференциальной психологии и психологии личности признание одной, одинаковой для всех индивидов (т. е. нормативной, имеющей ранг всеобщей закономерности) сферы действия какого-либо фактора. Сфера действия для каждого человека должна быть описана прежде всего идеографически, т. е. в каждом конкретном случае должны быть прозондированы и затем отнесены к соответствующим сферам деятельности классы эквивалентности. Если сделать это, то поведение конкретного человека окажется, как и подсказывает наша обыденно-психологическая интуиция, гораздо более последовательным по отношению к различным ситуациям, чем это представляется в слишком нормативных и недостаточно идеографически обоснованных исследованиях личности [см. также: H. Thomae, 1968]. Как это происходит, Бем и Аллен показали на примере двух диспозиций: дружелюбия и добросовестности. Исследователи опросили испытуемых, насколько они относительно этих черт считают свое поведение последовательным в различных ситуациях. Та же информация была получена косвенным путем, при помощи опросника, где поведение задавалось через различные ситуационные контексты. Как и ожидалось, корреляции между различными ситуациями были меньше в той группе, представители которой оценивали свое поведение как более вариативное. Это означает, что их классы эквивалентности ситуаций, с которыми они соотносили требуемые виды поведения, были более специфичными.

Подобным различиям в классах эквивалентности, по-видимому, соответствуют, как показывают наши примеры, различия в оценке исхода действия или в оценке его последствий. Поскольку такие оценки нельзя вывести из особенностей актуальной ситуации, одинаковых для всех людей, то их попытались трактовать в психологическом исследовании как устойчивые мотивы. Индивидуальные различия в таких мотивах имеют возрастную динамику, особенно в первые годы жизни. Наряду с мотивами для объяснения индивидуальных различий поведения, которые не могут быть выведены из особенностей ситуации, были постулированы и другие диспозиции. Сюда относятся такие диспозиции, как способность к переработке информации и планированию, интересы, установки, личностные конструкты и т. п. [W. Mischel, 1973; 1977].

Все эти дескриптивные понятия созданы, в конце концов, для объяснения индивидуальных различий в поведении, его однородности в схожих ситуациях и стабильности во времени. Их источник—объяснение поведения с первого взгляда, но обычно этими понятиями пытались объяснить больше, чем это требуется при объяснении со второго взгляда. Если учет ситуационной обусловленности поведения в итоге сводит на нет роль упомянутых личностных факторов, то при третьем взгляде становится очевидной их необходимость для объяснения восприятия человеком конкретной ситуации и возможности собственных действий—при объяснении классы различных ситуаций и собственных действий выступают для него в качестве эквивалентных.

Объяснение с третьего взгляда: взаимодействие индивида с ситуацией

Объяснение поведения с третьего взгляда представляет собой синтез,

преодолевающий крайности односторонней локализации причин поведения как личностно центрированной теории свойств (первый взгляд), так и ситуационно центрированного ситуационизма (второй взгляд). Конечно, можно представить предельные случаи, когда поведение определяется только свойствами личности или только ситуацией: в первом случае это нечто специфически психопатологическое, во втором — нечто крайне автоматизированное, поведение по типу «стимул — реакция». Но, как правило, в промежуточных случаях поведение обусловлено как личностными, так и ситуационными факторами и, более того, является при этом результатом взаимовлияния индивидуальных диспозиций и особенностей актуальной ситуации. При экспериментальном анализе условий такое взаимовлияние выступает как статистическое взаимодействие. В контексте дисперсионного анализа это взаимодействие означает наличие эффектов, не объяснимых простым суммарным вкладом личностных и ситуационных факторов. Одинаковые особенности ситуации при различных диспозициях по-разному, порой даже противоположно, влияют на поведение.

Для примера рассмотрим два экспериментальных исследования. В первом [E. French, 1958] итоговым действием выступал результат группы. В двух группах из четырех человек каждому испытуемому давалось по 5 предложений, из которых всем вместе нужно было составить связный рассказ. Группы были подобраны однородно по сочетанию двух мотивационных диспозиций. У испытуемых одной группы был силен мотив достижения и слаб мотив сотрудничества, у испытуемых Другой группы — наоборот. Кроме того, в одной и той же экспериментальной ситуации варьировался характер поощрения. В перерыве экспериментатор делал одобрительные замечания, касавшиеся либо трудолюбия, либо слаженности работы группы. Как показывает рис. 1.2а, группы с преобладанием мотива достижения показывали лучшие результаты при поощрении их трудолюбия, а группы с преобладани-



Рис. 1.2. Взаимодействие между личностными диспозициями и особенностями ситуации при одной и той же задаче: (a) результаты групп с преобладанием мотива либо достижения, либо сотрудничества, когда экспериментатор в ходе работы хвалит испытуемых либо за усердие, либо за слаженность [E. French, 1958b]; (b) процент учеников, выбравших легкие задания в зависимости от ориентированности мотивации достижения и от субъективно высокой или низкой инструментальности актуальной проблемной ситуации для успешности обучения в целом [U. Kteinbeck, K.-H. Schmidt,1979] .

ем мотива сотрудничества—при поощрении слаженности.

Во втором исследовании [U. Kleinbeck, K.-H. Schmidt, 1979] изучалось предпочтение заданий разных степеней сложности при профессиональной подготовке. Зависимой переменной в этом эксперименте выступала частота выбора легких заданий. Ученики были разделены по своей мотивации достижения на стремящихся к успеху и избегающих неудач. Критерием различения ситуаций служило их восприятие самими учениками, а именно важность, по их мнению, успеха в работе, которую предстояло выполнить, для успешности обучения в целом (так называемая инструментальность актуального действия по отношению к значимой цели более высокого ранга). Как видно из рис. 1.2 b, субъективно воспринимаемая инструментальность конкретного задания относительно успешности обучения явно сказалась лишь на результатах группы с преобладанием мотива успеха: если инструментальность ситуации оценивалась как высокая, большинство испытуемых этой группы выбирали легкие, а не трудные задачи.

Общую формулу поведения (V) как функции (f) актуального состояния субъекта (P) и актуально воспринимаемого окружения (U) дал еще в 1936 г. Левин [K. Lewin, 1936]:

$$V=f(P, U).$$

Влияние актуального состояния субъекта и состояния ситуации (окружения) обоюдно зависят друг от друга. В первом примере сила мотива достижения, повышающая эффективность соответствующих действий, проявляется больше всего при подкреплении главного мотива ситуационным стимулом, по своему содержанию сопряженным с этим мотивом, например при поощрении трудолюбия в группе с преобладанием мотива достижения и кооперации в группе с преобладанием мотива сотрудничества. Из второго примера видно, при каких ситуационных условиях не происходит характерного подкрепления личностной диспозиции. Как известно (см. гл. 9)., люди с мотивацией успеха предпочитают задачи субъективно средней степени сложности. Если же от решения задачи во многом зависит достижение цели более высокого порядка (высокая инструментальность относительно успешности обучения), то они склонны меньше рисковать. А так как ориентированные на неудачу люди стремятся уклониться от задач средней трудности, низкая или высокая инструментальность ситуации не сказывается на типичных для них предпочтениях.

Статистическое взаимодействие: тупик

После того как «ситуационисты» [например, W. Mischel, 1968] подвергли резкой критике теорию свойств за одностороннюю локализацию причин поведения, заменив ее столь же односторонней противоположной локализацией, вопрос о причинах поведения встал еще более остро [W. Mischel, 1973]. Бауэре [K. Bowers, 1973] проанализировал 19 исследований, в которых в той или иной степени варьировались личностные и ситуационные различия, с тем чтобы оценить сравнительное влияние тех и других. Исследования различались способом регистрации поведения. Первую группу составили работы, в которых испытуемые просто отмечали крестиком один из вариантов ответа на высказывания типа: «Кто-то перед вами взял без очереди билет на спектакль». Во второй группе работ испытуемые ставились в ряд ситуаций, а затем должны были ретроспективно оценить свое реальное поведение; наконец, в третьей группе работ поведение испытуемых в различных ситуациях оценивалось присутствовавшими наблюдателями.

Результаты исследований были подвергнуты дисперсионному анализу, позволявшему выяснить, насколько различия в поведении обусловлены различиями индивидуальными, ситуационными или взаимодействием тех и других. Подсчеты по всем исследованиям показали, что чисто личностными факторами объясняется всего лишь 12,7% дисперсии поведения. Доля ситуационных факторов еще меньше —10,2%. Оснований, чтобы решительно солидаризоваться с теориями свойств или с ситуациониз-

мом, как видим, мало. Напротив, взаимодействием между личностью и ситуацией объясняется значительно большая доля дисперсии, а именно 20,8%. В остальном поведенческие зависимые переменные не давали никаких оснований предпочитать как более влиятельный один источник детерминации другому (табл. 1,1).

Таблица 1:1

Распределение 19 исследований, .а которых преобладает влияние либо ситуационных, либо личностных факторов. Данные сгруппированы по трем типам зависимых переменных [K. Bowers, 1973, p. 322]

Преобладание вариативности	Внешнее наблюдение	Оценка собственного поведения	Опросники
Личностной	3	3	5
Ситуационной	4	1	3

Одно из этих исследований следует отметить особо, поскольку в нем проверялась честность детей в ситуация> всевозможных искушений. Общепризнанную после работ Хартшорна и Мэя [H. Hartshorne, M. May, 1928; 1929; H. Hartshorne, M. May, F. Shuttleworth, 1930] сильную ситуационную обусловленность такого поведения следует пересмотреть на основании данных Нельсона, Гриндера и Муттерера [E. Nelson, R. Grinder, M. Mutterer, 1969]. Эти авторы относят да 26,4% дисперсии морального поведения за счет индивидуальных и лишь около 15,5% —за счет ситуационных различий.

19 проанализированных Бауэрсом работ по сути своей были односторонне ориентированы либо на концепцию черт, либо на ситуационизм, что сказалось на результатах. Ведь контроль условий, влияющих на поведенческие переменные, можно легко организовать так, что условия будут благоприятствовать подкреплению либо «личностных», либо «ситуационистских» установок исследователя (см. рис. 1.1). Чтобы добиться первого, нужно максимизировать межиндивидуальные различия (например, взять совершенно случайную выборку испытуемых) и свести к минимуму интраиндивидуальную вариативность (скажем, использовать минимальное число более или менее однородных ситуаций). Такие приемы характерны для корреляционных исследований (по Кронбаху, они образуют одну из двух дисциплин психологии), анализирующих поведение по результатам тестирования гетерогенных выборок испытуемых. При подобном подходе неизбежно укрепляются позиции теорий свойств, для которых основным принципом объяснения поведения являются личностные диспозиции (см. в гл. 3 раздел, в котором обсуждаются работы Р. Б. Кеттела).

Напротив, чтобы получить ситуационистский результат, нужно перевернуть исходное соотношение: минимизировать межиндивидуальные и максимизировать интраиндивидуальные различия зависимых переменных. Для этого берется относительно гомогенная выборка испытуемых и больше разнообразных по своим особенностям ситуаций. В принципе межиндивидуальные различия можно вообще элиминировать, помещая одного испытуемого в разнообразные ситуации, как в случае с пациентом, к которому последовательно применяют те или иные методы психотерапевтического воздействия, пока какой-то из них не окажется действенным, способным изменить поведение в желаемую сторону.

Очевидно, что приемы, заведомо подкрепляющие ту или иную установку, непригодны для удовлетворительного с научной точки зрения уточнения проблемы локализации причин поведения. Для этого требуется создать эксперимент, в котором сбалансированы и репрезентативны выборки как испытуемых, так и ситуаций. Для испытуемых это сделать проще, чем для ситуаций, поскольку психологически очень трудно установить основания для классификации последних. Наконец, результаты зависят и от того, какого рода поведение рассматривается как зависимая переменная. Есть сильно зависящие от ситуации (например, выражение собственного мнения) и довольно укоренившиеся, устойчивые по отношению к ситуациям виды поведения (скажем, курение).

Однако даже когда проблемы выборки решены и поведенческие переменные не определяются полностью влиянием ситуации, дисперсионный анализ компонентов не позволяет прийти к однозначному решению в пользу одного из взглядов. Таким образом, статистическое взаимодействие личностных и ситуационных переменных не опровергает ни теорию свойств, ни ситуационистское объяснение, но учитывает то и другое. Более высокая доля дисперсии, приходящаяся на одну группу факторов, также не лишает объяснительной силы другую группу. Если, например, ситуационно обусловленная дисперсия много выше личностно обусловленной, то это не обязательно исключает возможное соответствие результатов теории свойств.

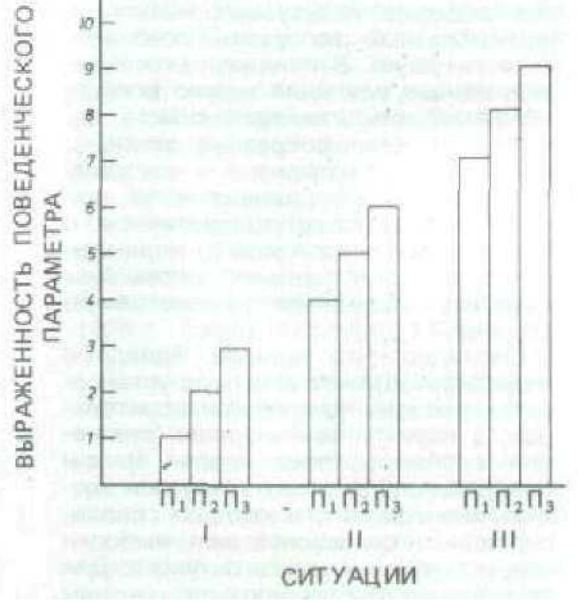


Рис. 1.3. Гипотетический пример выраженности одного поведенческого параметра у трех людей (П) в трех различных ситуациях [D. Olweus, 1976, p. 174}

На гипотетическом . примере, который представлен на рис. 1.3, это продемонстрировал Ольвеус [D. Olweus, 1976]. Три индивида с различной выраженностью определенной черты, которая рассматривается как решающая для измеряемой поведенческой переменной, помещены в три различные ситуации, по-разному влияющие на эту переменную. Как показывает рис. 1.3, средние различия значений поведенческой переменной по трем ситуациям втрое больше, чем различия между тремя индивидами в одной ситуации (соответственно 3 и 1 усл. ед.). А значит, ситуационно обусловленная дисперсия ($3^2=9$) намного превышает личностно обусловленную ($1^2=1$), хотя корреляция личностных показателей в различных ситуациях и тем самым личностно обусловленная устойчивость по отношению к различным ситуациям максимальны. В этом случае эффекты диспозиции и ситуации суммируются, не порождая взаимодействия между собой в статистическом смысле.

Если продолжить разбор причин поведения, мы в конце концов столкнемся со сложной гносеологической проблемой. Разве возможно полностью и в абсолютно объективной форме разграничить личностные и ситуационные факторы? Действующий субъект без ситуации столь же немыслим, как и ситуация без субъекта. Мы видели, что уже восприятие и понимание ситуации является результатом специфического поведения, в основе которого лежат личностные особенности переработки информации. При таком понимании любое поведение должно рано или поздно раствориться в непрерывном, двустороннем процессе взаимодействия. «Ситуации есть функция личности в той же степени, в какой поведение личности есть функция ситуации» [K. Bowers, 1973, p. 327].

Попытка разобраться в этом клубке взаимодействий в пользу одного или другого решения, обращаясь к истории жизни личности, мало чем может помочь. Ситуационист — прежде всего как апологет теорий социализации — склонен рассматривать диспозиции, которые к данному моменту бесспорно существуют, в качестве продукта более ранних ситуационных влияний. Но так можно забираться все дальше и дальше и встать, наконец, перед вопросом, не присутствуют ли уже в момент рождения влияния ситуации, которые в конечном счете и определяют личностные особенности. Вме-

сте с тем последовательный сторонник теории свойств мог бы утверждать, что присутствующие с самого начала личностные диспозиции накладывают ограничения на значение меняющихся ситуаций и в них лишь развертываются.

Взаимодействие как процесс взаимовлияния

Предположение о взаимодействии в данном случае весьма естественно. Его можно трактовать так, что личностные диспозиции и особенности ситуации не противостоят друг другу как внешнее и внутреннее. И то и другое в психологическом взаимодействии репрезентировано в когнитивных схемах, которые исключительно важны для понимания особенностей актуальных ситуаций и собственных личностных тенденций (диспозиций). Когнитивные схемы непрестанно конструируются и реконструируются в циклических процессах, включающих действие и воспринимаемую обратную связь с его последствиями. Таким образом, схемы приближаются или хотя бы несильно отклоняются от фактически существующих в действительности отношений (иными словами, их модификация обеспечивает все более эффективное взаимодействие со средой). Пиаже [J. Piaget, 1936] считает циклические процессы такого рода основой всего когнитивного развития.

Понимание взаимодействия как процесса взаимовлияния выходит за пределы рассмотренного выше (рис. 1.2} статистического понятия взаимодействия в дисперсионном анализе. При статистическом взаимодействии каждая независимая переменная (личность или ситуация) оказывает лишь однозначно направленное влияние на зависимую переменную (поведение). Последняя может меняться, сочетаясь с другими независимыми переменными. Итоговое поведение не оказывает обратного влияния на независимые переменные — ни на личность, ни на ситуацию. То и другое рассматриваются как изолированные и неизменные целостности. То же имеет место, когда речь идет не о статистическом взаимодействии, а о двух суммарных эффектах, как на рис. 1.3 [см. критику: S. Golding, 1975; D. Olweus, 1976]. Напротив, взаимодействие как процесс взаимовлияния примерно соответствует когнитивно-генетической психологии развития Пиаже: ассимиляция информации извне когнитивными схемами субъекта и аккомодация этих схем к не согласующейся с ними информации и требованиям ситуации.

Еще одно близкое к только что изложенному понимание взаимодействия, неявно включающее промежуточные когнитивные процессы типа ассимиляции и аккомодации схем, подчеркивает осуществляемое через деятельность обратное влияние на личность и на ситуацию. Наши действия влияют на ситуационные переменные, которые меняют личностные переменные так, что меняется само действие, и т. д. В результате возникает циклический процесс непрерывного взаимного воздействия и преобразования, в котором субъект, деятельность и ситуация обусловливают друг друга и обусловлены друг другом [W. Overton, H. Reese, 1973].

Новейшее состояние так называемых «дебатов об интеракционизме» обрисовано в книге, изданной Магнуссоном и Эндлером [D. Magnusson, N. Errdler, 1977]. Эти авторы сформулировали четыре «базисных элемента» психологически адекватного понятия взаимодействия:

1. Актуальное поведение есть функция непрерывного многонаправленного процесса взаимодействия или обратной связи между индивидом и ситуациями, в которые он включен.
2. В этом процессе индивид выступает активным деятелем, преследующим свои цели.
3. На личностной стороне взаимодействия существенными причинами поведения оказываются когнитивные и мотивационные факторы.
4. На стороне ситуации решающей причиной становится то психологическое значение, которое ситуация имеет для индивида [1977, p. 4].

Понимаемое таким образом взаимодействие позволяет расстаться с представлением, согласно которому ситуация всегда предшествует во вре-

мени действию и поэтому является ничем не обусловленным стимулом, на который реагирует индивид. Отношения следования и зависимости необходимо перевернуть. Индивиды отыскивают и даже формируют наличные ситуации в соответствии со своими личностными диспозициями. Они, следовательно, сами создают собственную ситуационную специфичность, априори ограничивают множество возможных ситуационных влияний, лавируя между ними и расставляя акценты; это очевидное направление анализа взаимодействия индивида и ситуации Уочтел описал следующим образом.

. «... следует выяснить, почему некоторые люди так часто попадают в похожие ситуации. Почему один человек предпочитает находиться в обществе властных женщин, а другой весь поглощен работой и умудряется превратить любые сборища в рабочие совещания, а третий постоянно имеет дело с более слабыми, запуганными им людьми, от которых ему трудно ждать искренности?» [P. Wachtel, 1973, p. 331].

Объяснение с четвертого взгляда: возможности осуществления деятельности

Бросим, наконец, на поведение последний, четвертый взгляд, приняв во внимание возможность развития. Если поведение основывается на непрерывном взаимодействии между личностными и ситуационными факторами, то формирующиеся диспозиции, равно как и преимущественно отыскиваемые и конструируемые ситуации, должны определяться в конечном счете всем тем, что может вступить во взаимодействие друг с другом. Иными словами, имеем ли мы дело только с более или менее ограниченной выборкой из всей совокупности реальных возможностей? Если да, то как ситуация, так и диспозиции должны сужать возможности осуществления деятельности. Диспозиции ограничивали бы возможности развития вследствие врожденного характера некоторых из них, например, границы развитию могут задавать наиболее часто исследуемые диспозиции способностей. Для наших рассуждений более интересны, однако, ограничения возможностей развития вследствие дефицита ситуаций, необходимых для формирования или реализации определенных диспозиций.

При четвертом взгляде дается объяснение, так сказать, не тому, почему производится определенное действие, а тому, почему оно не производится: из-за недостаточных возможностей осуществления, вследствие ограниченности ситуационных, точнее, экологических характеристик жизненного окружения. Именно длительный дефицит возможностей ограничивает развитие соответствующих личностных диспозиций и тем самым возможностей поведения, однако это ограничение не неизбежно. Дефицит в принципе преодолим, поскольку конкретные жизненные обстоятельства могут быть изменены, обогащены, улучшены экономическим, техническим, культурным, социальным и политическим путем.

Вопросами такого рода занимается в последнее время психология окружающей среды [см.: G. Karninski, 1976]. Еще в 1960 г. Баркер ввел понятие «поведенческое поле», которое сопоставимо с нашими экологическими характеристиками, понимаемыми как только что обсуждавшиеся возможности осуществления действия. Поведенческое поле, по Баркеру, не зависит от индивида, а его своеобразие ограничивает поведение формами, соответствующими данному месту и времени. Примером могут служить спортплощадка, ресторан, школа.

В этом смысле содержащиеся и не содержащиеся в поведенческом поле возможности и шансы обозначаются как социокультурные способы реализации деятельности (см. рис. 1.1), Принятие во внимание возможностей реализации важно, чтобы объяснить различия в поведении, которые бросаются в глаза прежде всего у описанных групп людей. Таким образом, имеющиеся внутри популяции различия в способах осуществления деятельности могут быть институированы и тем самым в известной степени стабилизированы. Следствия этого видны в особенностях поведения мужчин и женщин, людей, принадле-

жащих к тем или иным субкультурам, к разным историческим эпохам. Не учитывая социокультурные возможности осуществления деятельности, мы рискуем скоропалительно, т. е. с первого взгляда, вывести наблюдаемые различия в поведении из личностных диспозиций *в* смысле врожденных особенностей. То же самое относится к изучению межкультурных различий в поведении, которые часто объясняют различиями «национального характера». Ниже мы увидим, как именно различия в возможностях осуществления деятельности влияют на развитие мотивационных диспозиций (см. гл. 13).

Мотив и мотивация: восемь основных проблем

Что же приходится вводить в схему как необъяснимое в субъекте, чтобы облегчить объяснение индивидуальных различий в поведении, его однородности или отсутствия таковой по отношению к ситуациям и стабильности во времени? Для этого привлекались всевозможные понятия, обозначавшие разного рода диспозиции, например: черты характера, .установки, убеждения, интересы, способности, особенности темперамента и многое другое.

Возьмем для примера специфическую способность, называемую когнитивной структурированностью [О. Harvey, D. Hunt, H. Schroder, 1961; H. Schroder, M. Driver, S. Stenfert, 1967]. Она обусловливает индивидуальные различия способности к переработке информации, а именно: 1) по какому числу измерений анализируется информация (дифференцированность); 2) степень градаций шкалы каждого из измерений (дискриминированность) и 3) организованность и связность получающейся многомерной структуры (интегрированность). Так, люди с низкой когнитивной структурированностью действуют стереотипно, не способны гибко перестроиться на новые требования ситуации, склонны к широким обобщениям, часто оказываются зависимыми от внешних обстоятельств и т. д. Введение такого конструкта, как когнитивная структурированность, конечно, свидетельствует не только об индивидоцентристской, но и об интеракционистской трактовке. Ведь определяющая поведение актуальная «способность к переработке информации» является результатом двусторонней зависимости «структурированности когнитивной системы» субъекта и сиюмоментной «сложности окружающего мира». При усложнении ситуации у людей с высокой когнитивной структурированностью темп переработки информации будет возрастать быстрее, чем у людей с низкой когнитивной структурированностью. Первые сумеют справиться с более сложной обстановкой прежде, чем их способность к переработке информации снизится или истощится [H. Krohne, 1977].

Подобные попытки объяснения поведения, исходящие из способностей, установок [I. Ajzen, M. Fishbein, 1977], интересов и т. п., в этой книге рассматриваться не будут, по крайней мере сами по себе. Вместо этого в ней анализируется широкий класс Подходов, привлекавшихся с незапамятных времен для объяснения поведения, в особенности его индивидуальных различий, и объединяемых довольно просто обоснуемой предпосылкой: поведение направляется ожиданием, оценкой предполагаемых результатов своих действий и их более отдаленных последствий. Значимость, которую субъект при этом приписывает следствиям, определяется присущими ему ценностными диспозициями, которые чаще всего обозначают словом «мотивы».

Понятие «мотив» в данном случае включает такие понятия, как потребность, побуждение, влечение, склонность, стремление и т. д. При всех различиях в оттенках значения этих терминов указывают на «динамический» момент направленности действия на определенные целевые состояния, которые независимо от их специфики всегда содержат в себе ценностный момент и которые субъект стремится достичь, какие бы разнообразные средства и пути к этому ни вели.

При таком понимании можно предположить, что мотив задается таким целевым состоянием отношения «индивид— среда», которое само по себе (хотя бы в данный момент времени) желательнее или удовлетворительнее наличного состояния. Из этого весьма общего представления можно вывести ряд следствий об употреблении понятий «мотив» и «мотивация» при объяснении поведения или, по меньшей мере, вычленить некоторые основные проблемы психологического исследования мотивации. Если понимать мотив как желаемое целевое состояние в рамках отношения «индивид — среда», то, исходя из этого, можно наметить основные проблемы психологии мотивации.

1. Существует столько различных мотивов, сколько существует содержательно эквивалентных классов отношений «индивид—среда». Эти классы можно разграничить, основываясь на характерных целевых состояниях, стремление к которым часто наблюдается у людей. (Наряду с желаемыми целевыми состояниями мотивы в рамках некоторых отношений «индивид—среда» можно определить и через избегаемые состояния.) В данном случае мы имеем дело с проблемой содержательной классификации мотивов, составления их перечня.

2. Мотивы формируются в процессе индивидуального развития как относительно устойчивые оценочные диспозиции. Необходимо выяснить, на основании каких возможностей и активирующих воздействий среды возникают индивидуальные различия в мотивах, а также выяснить возможности изменения мотивов путем целенаправленного вмешательства. В данном случае мы имеем дело с проблемой развития и изменения мотивов.

3. Люди различаются по индивидуальным проявлениям (характеру и силе) тех или иных мотивов. У разных людей возможны различные иерархии мотивов. В данном случае перед нами встают проблемы измерения мотивов.

4. Поведение человека в определенный момент времени мотивируется не любыми или всеми возможными его мотивами, а тем из самых высоких мотивов в иерархии (т. е. из самых сильных), который при данных условиях ближе всех связан с перспективой достижения соответствующего целевого состояния или, наоборот, достижение которого поставлено под сомнение. Такой мотив активируется, становится действенным. (Одновременно могут активироваться и другие мотивы, соподчиненные ему или находящиеся с ним в конфликте. Но ради простоты побочными мотивами мы пренебрежем.) В данном случае мы сталкиваемся с проблемой актуализации мотива, т. е. с проблемой выделения ситуационных условий, приводящих к такой актуализации.

5. Мотив остается действенным, т. е. участвует в мотивации поведения, до тех пор, пока либо не достигнется целевое состояние соответствующего отношения «индивид—среда», либо индивид к нему не приблизится, насколько позволят условия ситуации, либо целевое состояние не перестанет угрожающе отдаляться, либо изменившиеся условия ситуации не сделают другой мотив более насущным, в результате чего последний активируется и становится доминирующим. Действие, как и мотив, нередко прерывается до достижения желаемого состояния или распадается на разбросанные во времени части; в последнем случае оно обычно спустя определенное время возобновляется. Здесь мы сталкиваемся с проблемой выделения в потоке поведения частей действия, т. е. с проблемой смены мотивации, возобновления или последействия уже имевшей место мотивации.

6. Побуждение к действию определенным мотивом обозначается как мотивация. Мотивация мыслится как процесс выбора между различными возможными действиями, процесс, регулирующий, направляющий действие на достижение специфических для данного мотива целевых состояний и поддерживающий эту направленность. Короче: мотивация объясняет целенаправленность действия. В этом случае мы имеем дело с проблемой мотивации как общей целенаправленности деятельности и в особых случа-

ях с проблемой мотивационного конфликта между различными целями.

7. Мотивация безусловно не является единым процессом, равномерно от начала и до конца пронизывающим поведенческий акт. Она, скорее, складывается из разнородных процессов, осуществляющих функцию саморегуляции на отдельных фазах поведенческого акта, прежде всего до и после выполнения действия. Так, вначале работает процесс взвешивания возможных исходов действия, оценивания их последствий. В данном случае мы сталкиваемся с проблемой аналитической реконструкции мотивации через гипотетические промежуточные процессы саморегуляции, характеризующие отдельные фазы протекания действия.

8. Деятельность мотивирована, т. е. направлена на достижение цели мотива, однако ее не следует смешивать с мотивацией. Деятельность складывается из отдельных функциональных компонентов — восприятия, мышления, научения, воспроизведения знаний, речи или моторной активности, а они обладают собственным накопленным в ходе жизни запасом возможностей (умений, навыков, знаний), которыми психология мотивации не занимается, принимая их как данное. От мотивации зависит, как и в каком направлении будут использованы различные функциональные способности. Мотивацией также объясняется выбор между различными возможными действиями, между различными вариантами восприятия и возможными содержаниями мышления, кроме того, ею объясняется интенсивность и упорство в осуществлении выбранного действия и достижении его результатов. В данном случае мы сталкиваемся с проблемой многообразия влияний мотивации на наблюдаемое поведение и его результаты.

Некоторые ограничения и добавления

Таковы кратко восемь узловых проблем, распутать которые пытается психология мотивации и которыми нам предстоит -заниматься далее. Как бы различно они ни выглядели, ни формулировались и ни вводились, как бы ни была запутана их история и к каким бы сильным расхождениям ни приводил теоретический поиск их решения в психологии, к этим восьми проблемам можно свести все усилия в данной области исследований. Необходимо также сделать некоторые дополнения и предостережения.

Первое. Избранный нами способ изложения, например принятие в качестве объяснительных понятий отношения «индивид—среда» или мотива и мотивации, и даже наши теоретические представления, например, о константности мотивов, направленных на целевые состояния, об их активации ситуацией и влиянии на действие посредством изменчивого, кратковременного процесса мотивации, никоим образом не будут единодушно приняты всеми исследователями мотивации. Впрочем, избранный нами способ изложения и наши теоретические представления сформулированы достаточно общо, более того, восемь основных проблем вполне четко отделены друг от друга и их можно легко соотнести с другими способами изложения и другими теоретическими представлениями, не теряя при этом их специфики. Отчасти дело заключается просто в выборе терминологии. Аналогичное объяснение можно осуществить и в других понятиях. Вместо мотивов можно говорить о потребностях или установках, вместо мотивации—о направленном влечении, а целенаправленность поведения можно отдать на откуп, как в классической теории научения, хорошо освоенным связям «стимул — реакция». Можно даже отказаться от понятий «мотив» и «мотивация» и положить в основу, как это делает Келли [G. Kelly, 1955, 1958], «системы личностных конструктов». Проблемы остаются в сущности те же, лишь несколько меняются подходы к их решению.

Второе. Использованные форма изложения и теоретические представления—это не более (но и не менее), чем способ осмысления проблем, которые обозначались и обозначаются в наивных и научных объяснениях действий общим словом «мотивация».

Они представляют собой нечто вымышленное, их научную объяснительную ценность еще необходимо выявить и доказать. Приведенные восемь пунктов, скорее, содержат то, что нуждается в объяснении, а не то, что само претендует на объяснение. Это же верно для всех дефиниций мотивации: они описывают проблемы, нуждающиеся в объяснении, но сами ничего не объясняют. Это хорошо видно на примере такого перечисления проблем:

«...как возникает поведение, как оно энергетически обеспечивается, поддерживается, направляется, прекращается и какого рода субъективные реакции происходят в организме, пока все это осуществляется» [M. Jones, 1955, p. VII].

Как мы еще увидим, принципиальная трудность состоит в том, что мотив и мотивация (или их эквиваленты) напрямую ненаблюдаемы и тем самым недоступны непосредственному познанию. В качестве объяснительных понятий они являются гипотетическими конструктами. Необходимо эмпирически доказать, что использование этих конструктов плодотворно. Для этого требуются особые методологические предпосылки и экспериментальные построения.

Третье. Значение, которое приписывалось тем или иным взглядам на проблему, с течением времени заметно менялось. Если, например, при зарождении психологии мотивации интересы были в основном сосредоточены на классификации мотивов, то теперь это считается малоплодотворным, адостаточным считается тщательное вычленение отдельного мотива. Применительно же к конкретным мотивам большое внимание привлекает седьмая проблема, а именно анализ опосредующих мотивационных процессов саморегуляции.

Четвертое. Не только по выбранной проблематике, но и по уровню и дифференцированности теоретических и методических подходов психология мотивации и по сей день представляет довольно пеструю и разнородную картину. Многие исследователи не идут дальше чисто описательного уровня, боясь подвергнуть теоретические конструкты опасности разбиться об эмпирию, поэтому фрагментарность подходов к психологическому исследованию мотивации, скорее, является правилом, чем исключением.

Порочный круг в использовании понятия мотивации

Описательное, вместо объяснительного, использование понятий мотива и мотивации особенно отчетливо можно продемонстрировать на примере шестой проблемы — общей целенаправленности поведения. Легко показать, как выжимки из описаний наблюдаемых поведенческих феноменов по сути отождествляются с их объяснением, что замыкает определения этих понятий в порочный круг.

Если на заре научных исследований, а в обыденной речи и сегодня, понятие мотива обозначало осознанное побуждение к действию, рефлексию его замысла, то позднее профессионалы от такого понимания отказались. Ведь действие оказывается мотивированным, в смысле его целенаправленности, даже не сопровождаясь сознательным намерением субъекта или даже когда вообще трудно себе представить какое-либо намерение. Должно существовать нечто, что позволяет выбрать между различными вариантами действия, «запускает» действие, направляет, регулирует и доводит его до конца, после чего начинается новая последовательность действий, в которой снова можно усмотреть уже другую целенаправленность. Это нечто, называемое пока просто мотивацией (не мотивом),— понятие, используемое прежде всего для объяснения последовательности поведенческих актов, направленных на определенную цель, которая в зависимости от наличных обстоятельств может достигаться весьма разными путями.

Целенаправленность поведения особенно бросается в глаза, когда один и тот же человек пытается достичь одну и ту же цель совершенно различными способами. В случае, когда непосредственная попытка достижения цели наталкивается на преграду, избирает-

ся другой, иногда обходный, путь. Таким образом, совершенно различные способы действия могут обнаружить одну и ту же целенаправленность (мотивацию). Брунсвик [E. Brunswik, 1952; 1956] назвал это эквифинальностью и проиллюстрировал ее на так называемой модели линзы (см. рис. 1.4), разработав тем самым вероятностную модель, позволявшую при наличии данных наблюдения чрезвычайно разнообразных последовательностей действий определить их целенаправленную эквифинальность.

Однако отождествление четкой целенаправленности с мотивацией еще ничего не объясняет, мотивация так и остается проблемой. Ничего не меняет и попытка трактовать мотивацию, т. е. целенаправленный характер наблюдаемого поведения, через приписывание субъекту мотива. Подобное выведение мотивации из определенного мотива будет бесполезным, видимостью объяснения, или, как говорят, будет страдать ошибкой порочного круга. Мы даем название наблюдаемому поведению и считаем, что это название содержит его сокровенную сущность. В действительности же мы всего лишь обозначаем определенные факты наблюдаемого действия, а именно факт его целенаправленности.

Такие псевдообъяснения сплошь и рядом встречаются в психологическом обыденном языке. Ребенок играет, потому что у него есть «потребность в игре», люди экономят, потому что у них есть «мотив бережливости», кто-то занимается работой и в свободное время, потому что у него высокая «мотивация достижения», и т. д. Подобные рассуждения не имеют никакой научной ценности, они—простая игра словами, которая определяется стремлением людей свести наблюдаемые явления к конечным причинам. Однако заключить из этого, что мы все одержимы «мотивом объяснения», значит опять впасть в порочный круг (см. об этом в гл. 10).

Научный подход в психологии мотивации долгое время также нуждался в освобождении от порочного круга псевдообъяснений: целенаправленное поведение объявлялось мотивированным, а мотивация сводилась к лежащему в ее основе мотиву. Спрашивается: почему же и сегодня еще употребляются понятия «мотив» и «мотивация»? Дело в том, что эти понятия приобретают объяснительную ценность, если мы начинаем относиться к ним как к гипотетическим конструктам и выполняем все вытекающие отсюда требования.

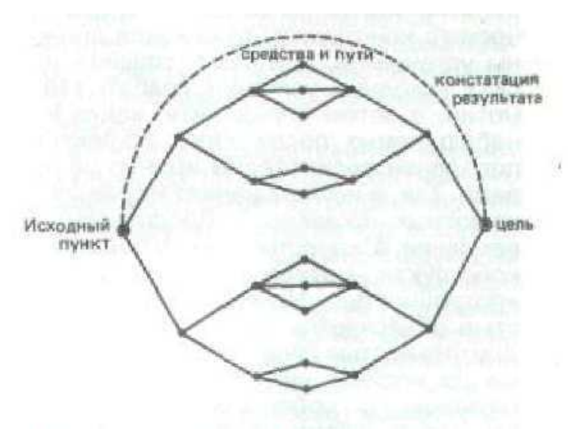


Рис. 1.4. Модель линзы Брунсвика, иллюстрирующая так называемую эквифинальность, в которой выражается целенаправленность поведения. Совершенно различные пути и средства, которые мы наблюдаем в процессе осуществления действия, могут вести к одной и той же цели.

Мотивы и мотивация как гипотетические конструкты

В действительности никаких мотивов не существует. Эта, быть может, озадачивающая формулировка нуждается в двояком разъяснении. Во-первых, как уже отмечалось, мотивы ненаблюдаемы непосредственно и в этом смысле они не могут быть представлены как факты действительности. Во-вторых, они не являются фактами в смысле реальных предметов, доступных нашему прямому наблюдению. Они суть условные, облегчающие понимание, вспомогательные конструкты нашего мышления, или, говоря языком эмпиризма, гипотетические конструкты *. Гипотетический кон-

* Мы не следуем здесь введенному МакКоркодайлом и Милом различению промежуточных переменных и гипотетических конструктов [K. MakCorquodale, P. Meehl, 1948].

структ есть условная, по Толмену— «промежуточная», переменная, которая может вставляться в схему объяснения действия между исходными наблюдаемыми обстоятельствами ситуации и последующими наблюдаемыми явлениями в самом поведении.

Гипотетический конструкт нельзя выдумать и произвольно поместить в мир. Если мы хотим использовать понятие «мотив» в качестве гипотетического конструкта, то сначала должны установить, при каких специфических исходных условиях срабатывает мотив, а затем определить, какие из наблюдаемых после этого эффектов поведения произведены именно мотивами. Так, в исследованиях научения у животных оказалось плодотворным введение в качестве гипотетического конструкта мотивационного понятия «потребность». Например, потребностью объясняется зависимость между длительностью лишения животного пищи до эксперимента и его успехами в научении. При более длительном лишении пищи животные делали меньше ошибок, быстрее бежали к месту кормления и т. п. Пример по психологии человека можно заимствовать из исследований так называемого мотива достижения. Начальные условия должны предоставлять субъекту возможности для деятельности, результаты которой он мог бы приписать себе, а не чистой случайности, и мог бы оценить степень использования своих способностей. Чтобы проявился мотив достижения, т. е. возникло соотнесение выполнения со шкалой своих способностей, задачи должны быть не слишком трудными и не слишком легкими. Этот вывод был сделан на основании таких внешних проявлений деятельности, как усилия и настойчивость в получении хороших результатов.

Но чтобы введение гипотетического конструкта было обоснованным, необходимо наряду с исходными («антецедентными») условиями специфицировать также последующие эффекты в наблюдаемом поведении, т.е. установить, что должно последовать. Так, если опять воспользоваться примером с мотивом достижения, то необходимо установить, что у человека выраженный мотив достижения должен проявляться в предпочтении такой деятельности (он занимается ею дольше и упорнее), которая не слишком легка, не слишком трудна и результат которой больше зависит от собственной сноровки, чем от случая.

Из этого примера можно видеть, что познавательная ценность гипотетического конструкта определяется не чем иным, как его местом. Его промежуточное положение между исходными условиями *ситуации,* индивидуальными особенностями *субъекта,* с одной стороны, и наступающим *действием,* с другой, позволяет объяснить последовательно наблюдаемый ряд показателей. Понятие мотива имеет свое место во всеобщей сети наблюдаемых связей типа «если..., то...». Гипотетические процессы (или их гипотетические результаты), объясняющие комплекс связей «если..., то...», с которыми мы сталкиваемся в конкретной поведенческой ситуации, обычно (как это было предложено выше) называются мотивацией, а индивидуальные особенности гипотетического процесса— мотивом.

Но понятие мотива будет плодотворным, если позволит предсказать и обнаружить неизвестные связи «если..., то...». В результате исследователь может выявить (и это уже сделано) более плотную сеть связей «если..., то...», что в конце концов заставляет расчленить изначально целостный конструкт «мотив» на более частные, связанные друг с другом конструкты. Такое расчленение позволяет лучше объяснить особенности целенаправленности действий индивида, точнее их предсказать. Так, сегодня от мотива достижения отличают ряд так называемых промежуточных когнитивных процессов, также представляющих собой гипотетические конструкты. (Об этом пойдет речь в гл. 9,11 и 12.) Поскольку такие промежуточные когнитивные процессы носят личностный характер, т. е. дают информацию об индивидуальных различиях, они входят как составная часть в понятие мотива.

Индивидуальные **различия**

Понятия «мотив» и «мотивация» в качестве гипотетических конструктов

работают тем плодотворнее, чем больше в исходных условиях ситуации удается выявить особенностей, требующих индивидуально различных реакций, т. е. для объяснения связи между условиями ситуации и ее оценкой оказывается логичным дальнейшее уточнение мотивационных промежуточных переменных. Другими словами, важно четче выявить механизмы переработки информации, посредством которых не только объективно различные, но и объективно одинаковые ситуации поразному воспринимаются и структурируются разными людьми, по-разному расцениваются с точки зрения возможных действий и с точки зрения цели.

В соответствии с этим психологию мотивации в первую очередь интересуют диагностические приемы выявления индивидуальных различий мотивов. Тем самым выделяются личностные особенности как промежуточные переменные и как условия целенаправленного поведения. Такие наперед выявляемые индивидуальные различия подразумеваются постольку, поскольку в современной психологии мотивации говорится о том, что у кого-то сильный или слабый мотив достижения, власти или сотрудничества, что его мотивация достижения характеризуется или стремлением к успеху, или избеганием неудачи и т. д. В таких выражениях пытаются приблизительно описать определенные устойчивые тенденции (в принципе тенденцию к односторонности в переработке информации) в поведении того или иного человека. Люди не просто игрушки в руках меняющихся условий ситуации; ведь если бы это было так, то объяснительное понятие мотива было бы излишним.

Таким образом, в современных исследованиях мотивации под мотивом принято понимать (е рамках определенного содержательного класса отношений «индивид—среда») лишь различия между подобными устойчивыми индивидуальными особенностями. В данном случае мотив играет роль объяснительного понятия (первый взгляд). Исходные условия направленного действия, а именно особенности наличной ситуации (второй взгляд), рассматриваются как мотивирующие поведение переменные, актуализирующие устойчивые мотивы субъекта. Эта актуализация мыслится как процесс двустороннего взаимодействия между характеристиками, ситуации и мотивами субъекта (третий взгляд). Результат этого взаимодействия обозначается как мотивация. Мотивации в этом смысле слова обусловлены ситуацией и тем самым сравнительно кратковременны. Предполагается, что именно они запускают последовательность действий, направляют их на цель, управляют ими и с достижением цели исчезают.

При таком подходе понятие «мотив» выглядит достаточно абстрактным, его значение сводится к объединению связей, обнаруживаемых между исходными условиями ситуации и последующим действием. Фиксация устойчивых индивидуальных особенностей (различий между людьми) в качестве мотива выполняет важную объяснительную функцию. Если специфицировать такие закономерности для какого-либо одного содержательного класса тех условий исходной ситуации, которые актуализуют один определенный мотив, то можно будет (поскольку известны непосредственные исходные условия) предсказать с достаточной вероятностью, каким будет последующее действие. Или же можно, регистрируя осуществляющееся действие, лучше понять, почему оно именно такое, а не просто выразить другими словами то, что и без того можно увидеть в наблюдаемом поведении. В той мере, в какой определения понятий «мотив» и «мотивация» не замкнуты в порочный круг, они являются понятиями, позволяющими объяснять и предсказывать поведение.

Обобщим в заключение все сказанное относительно понятий «мотивация» и «мотив». Понятие «мотивация» часто используется как чисто описательное, указывающее на то, что поведение обнаруживает целенаправленность, тем самым мотивация лишь указывает на наблюдаемую особенность поведения, но не объясняет ее. В современной психологии понятие «мотивация» играет роль обобщающего объяснения связей типа «если..., то...», которые существуют между исходными

условиями ситуации и последующим действием. В ряде теоретических утверждений ненаблюдаемые «промежуточные процессы», вводящиеся для объяснения связи между исходными условиями и последующими эффектами, также называются мотивацией. При этом считается, что такие процессы протекают в самом субъекте, хотя ясно, что это лишь условные объяснительные конструкты. (Это не означает, что когнитивные и аффективные процессы, адекватно описывающие переживания, не могут характеризовать формы и виды мотивации.)

Мотивационные промежуточные процессы обусловлены не только ситуацией, но и индивидуальными особенностями. Поскольку в конкретной ситуации целенаправленность, интенсивность действия и настойчивость в его осуществлении дают нам у различных людей различную картину, само несходство сводится к проявлениям неодинаковых мотивов. Мотив есть гипотетический конструкт, используемый для объяснения индивидуальных различий в деятельности, осуществляемой в идентичных условиях. Проявления мотива в индивиде не раскрываются в конкретном действии, само действие еще подлежит объяснению. Мотив приходится выявлять не в связи сдействием и с помощью специфических диагностических методов. Методика строится так, чтобы с ее помощью можно было установить относительно устойчивые тенденции в поведении субъекта и оценивании им определенного класса эквивалентных ситуаций (отношений «индивид—среда»).

Пять планов экспериментального исследования мотивации

На следующем шаге наши рассуждения необходимо конкретизировать и после всех теоретических построений приблизиться к исследовательской практике. Это удается сделать, если связать восемь основных проблем психологии мотивации с идеями о гипотетических конструктах, а таковыми являются объяснительные понятия «мотив» и «мотивация». Отсюда получаются планы экспериментов, используемые для изучения проблем психологии мотивации. Всего таких планов пять. Если присмотреться к экспериментальным исследованиям мотивации, нетрудно свести все работы к тому или иному из них. Конечно, эксперименты различаются и такими аспектами, как теоретическая постановка проблемы, конкретизация независимых переменных, выбор зависимых перемен-

Таблица 1.2

Перечень основных проблем психологии мотивации

Гипотетический конструкт	Проблема	Главы
Мотив	1. *Классификация мотивов.* Содержательная классификация преследуемых целей поведения. Составление перечня мотивов	3
Мотив	2. *Генезис мотивов.* Зарождение, возникновение, развитие и изменение отдельных мотивов	13
Мотив	3. *Измерение мотивов.* Методы определения индивидуальных различий в проявлении отдельных мотивов	6—8
Мотив	4. *Актуализация мотивов.* Выделение и дифференциация внутри ситуации специфических условий актуализации определенного мотива	3—9
Мотивация	5. *Смена и возобновление мотивации.* Вычленение единиц в потоке активности. Смена мотивации. Возобновление или последействие прежней мотивации	5,12
Мотивация	6. *Мотивированная целенаправленность и мотивационный конфликт.* Целенаправленность как общий признак мотивированного поведения; мотивационный конфликт разных целей	4—6
Мотивация	7. *Опосредующие процессы саморегуляции.* Аналитическая реконструкция мотивации, когда на определенных фазах поведенческого акта за основу берутся гипотетические опосредующие процессы саморегуляции	10—12
Мотивация	8. *Действенность мотивации.* Всевозможные проявления мотивации в наблюдаемом *поведением его результатах*	4—13

ных, способ их анализа и многие другие. Однако это не влияет на тип экспериментального плана, устанавливающего методологическую связь с одной из восьми основных проблем психологии мотивации.

Чтобы разъяснить это подробнее, напомним восемь основных проблем мотивации. Они перечислены в табл. 1. 2. В ее последнем столбце приведены номера глав этой книги, в которых излагаются результаты исследований по соответствующей проблеме. Как видно из таблицы, первые четыре проблемы связаны с гипотетическим конструктом " «мотив», а последние четыре—с гипотетическим конструктом «мотивация». В большей части проводившихся до сих пор исследований анализировались четвертаяи восьмая проблемы, а именно актуализация мотива и его действенность (как видно из последнего столбца таблицы, большинство глав данной книги посвящено этим комплексам вопросов).

То, что актуализация мотива и действенность мотивации привлекли к себе наибольший интерес исследователей, не удивительно. Ведь обе эти проблемы связаны с внешними проявлениями событий, из которых складывается действие. В этом случае гипотетические конструкты «мотив» и «мотивация» можно привязать к наблюдаемым исходным условиям ситуации (актуализация мотива) и к наблюдаемым затем изменениям в действии и его результатах (действенность мотивации). Ведь эти конструкты должны быть вставлены для объяснения отношений между наблюдаемым исходным положением дел и наблюдаемыми последствиями.

Некоторые предварительные замечания

С помощью эксперимента можно исследовать и уточнить связи между условиями. Условия, которые считают оказывающими влияние, контролируют, т. е. сохраняют постоянными или планомерно варьируют их воздействие. Такие заранее намеченные, контролируемые и изолируемые в экспериментальной схеме условия суть независимые переменные эксперимента. Влияние планомерно изолируемых условий проявляется в эксперименте в каких-то особенностях или изменениях поведения испытуемого. Эти характеристики поведения являются зависимыми переменными. Здесь, уместно углубить наши прежние методологические рассуждения о гипотетическом конструкте и ввести дополнительные различения. Независимые переменные (НП) и зависимые переменные (ЗП) присутствуют в эксперименте всегда на уровне описаний, а не на уровне гипотетических объяснений. Речь идет о данных или специально организованных НП или возникающих ЗП, которые можно наблюдать и протоколировать в виде так называемых протокольных предложений. Сюда в принципе относятся и данные самонаблюдения, которые не могут быть непосредственно доступны другому индивиду. Вопрос, можно ли относиться к последним как к научным фактам из-за отсутствия у них интерсубъективности, т. е. возможности наблюдения другими лицами, относится к сфере метатеоретических проблем. Функциональные связи типа «если..., то...» между независимыми и зависимыми переменными, которые можно сформулировать как закономерности, тоже относятся к описательному уровню.

В противоположность этому все заполняющие промежуток между НП и ЗП гипотетические конструкты (ГК) относятся к тому уровню объяснения, который недоступен непосредственному наблюдению. То же относится ко всем моделям, позволяющим представить и развернуть предполагаемые опосредующие процессы, например к моделированию на вычислительных машинах. Гипотетические конструкты в психологии мотивации часто не нейтральны, но нагружены дополнительными значениями, которые внешне в той или иной степени привязаны к уровню описания данных. Для примера возьмем «голод» как гипотетический мотивационный конструкт. Этот термин можно понимать нейтрально, как специфическое потребностное состояние. Но его также можно связать с внутренними ощущениями голода, или с (физиологическими изменениями в организме. В первом случае рас-

сматриваемый гипотетический конструкт получает дополнительное психологическое, во втором — физиологическое значение.

Сами конструкты не фиксированные, а переменные величины. Как таковые их можно разделить на диспозициональные и функциональные. Диспозициональная переменная относительно постоянна во времени. При этом она варьирует у различных индивидов и не (или очень редко) варьирует у одного и того же индивида. Гипотетический конструкт «мотив»— типичная диспозициональная переменная. Функциональная переменная —это кратковременный процесс или состояние. Здесь значимы различия не между индивидами, а у одного и того же индивида, поскольку они особенно важны для объяснения. Функциональной переменной является гипотетический конструкт «мотивация».

Гипотетические конструкты, как уже говорилось, вводятся и применяются не произвольно, иначе они вряд ли пригодны для объяснения. Они должны быть связаны с данными. Есть два вида связей, которые могут возникнуть в экспериментальной ситуации: во-первых, между независимыми переменными и гипотетическими конструктами (НП—>ГК) и, во-вторых, между гипотетическими конструктами и зависимыми переменными (ГК->ЗП). Первая связь (НП->ГК) вводит в эксперимент для объяснения последующих поведенческих данных функциональную переменную «мотивация». Мы не просто предлагаем испытуемым задания, но делаем эти задания важными для них, подключаем их «Я». Например, говорим, что эти задания позволят установить, в какой степени испытуемые обладают желаемыми личностными чертами. В основе этого лежит неявная предпосылка, что каждый примерно одинаково восприимчив к мотивирующей инструкции экспериментатора, например готов приложить максимум усилий, чтобы добиться результата, который повысит его самооценку и оценку со стороны других. Обнаружив, как это нередко, бывает, что с повышением мотивирующей силы инструкции наблюдается и количественный (хоть и не всегда качественный) рост достижений, мы получаем основания постулировать действенность гипотетической функциональной переменной «мотивация». Правда, при одинаковой инструкции и даже с учетом разницы в способностях расхождения в. достижениях остаются необъясненными.

Вторая связь (ГК->ЗП) позволяет экспериментально ввести диспозициональную переменную «мотив» и выявить через зависимые поведенческие результаты индивидуальные различия мотивов. Здесь трудностей явно больше. Ведь при таком экспериментальном плане приходится начинать с независимой переменной, представляющей собой гипотетический конструкт, т. е. с чего-то непосредственно ненаблюдаемого. Эта связь долго была ахиллесовой пятой общепсихологических исследований мотивации. С ней пытались справиться, апеллируя к наблюдаемым диспозициональным переменным, которые, по всей видимости, наиболее адекватно представляли гипотетические свойства личности, скажем, такие, как индивидуальная выраженность определенного мотива. В этих целях прибегали ко всевозможным источникам информации (высказывания испытуемого, внешние оценки, характеристики принадлежности к определенной социальной группе или своеобразие поведения), позволявшим сгруппировать людей по критерию предполагаемой выраженности мотива. Не прибегая к подробному разбору этих показателей (см. гл. 6—9), легко видеть, что такой подход не только не дает четкой дифференциации, но и довольно спекулятивен. Сомнителен и априорный выбор показателей.

Удовлетворительных решений долго не находилось. Как превратить гипотетический конструкт, диспозициональную переменную «мотив», в переменную независимую и тем самым сделать ее управляемой в плане эксперимента? Сделать это можно путем регистрации репрезентативного поведения, предварительно валидализованного по отношению к соответствующему мотиву. Об этом мы еще будем говорить.

Экспериментальный план **первого** типа

Будем при изложении экспериментальных планов придерживаться тактики постепенного их усложнения и начнем с простейшего плана, в котором оба гипотетических конструкта—диспозициональная переменная (мотив) и функциональная переменная (мотивация)—не разделяются. Эту схему можно изобразить следующим образом: НП-> $(ГК_1\text{->}ГК_2)$->ЗП.

Исходные условия актуализации определенного мотива суть независимые переменные (НП), Поведенческие зависимые переменные (ЗП) по возможности непосредственные, обусловленные мотивацией и мотивом реакции. Они заключаются, например, в работе воображения, отталкивающегося от ситуационных стимулов. В любом случае необходимо серьезное основание для предположения что различия в мотивах (и одновременно в мотивации) отражаются в поведении (см. гл. 6).

Здесь, однако, возникает проблема. Пока мы различали лишь отношения, в которых наряду с гипотетическим конструктом присутствует и переменная эмпирической природы, т. е. основанная на данных описательного уровня: либо НП->ГК, либо ГК->ЗП. Но в этом разделе мы встречаемся еще с отношениями третьего типа, отношениями между двумя гипотетическими конструктами: $ГК_1\text{->}ГК_2$. Как более точно представить эту связь—аддитивно, мультипликативно или еще как-то,— понять из результатов экспериментов согласно этой схеме решительно невозможно. Для этого было бы нужно связать один из этих конструктов—обособив либо $ГК_1$ (мотив), либо $ГК_2$ (мотивацию)—с репрезентативными данными. Как мы увидим, фактически здесь возможен один путь.

Первое и простейшее предположение— представить себе связь между двумя гипотетическими конструктами как линейно возрастающую. Это значит, что при той же интенсивности стимуляции (НП) мотивация ($ГК_2$) выражена тем более, чем сильнее мотив ($ГК_1$). В этой схеме важно, предполагают ли изменения условий стимуляции соответствующие изменения в гипостазированной мотивации испытуемого. Важно также, наступают ли при изменении независимых переменных интраиндивидуальные изменения зависимых переменных. Эти зависимые переменные обозначим как «поведение, репрезентирующее мотив—мотивацию». Так как предполагаемые мотивационные явления должны проявляться по возможности непосредственно, обозначим этот вид поведения цифрой 1 в отличие от всех

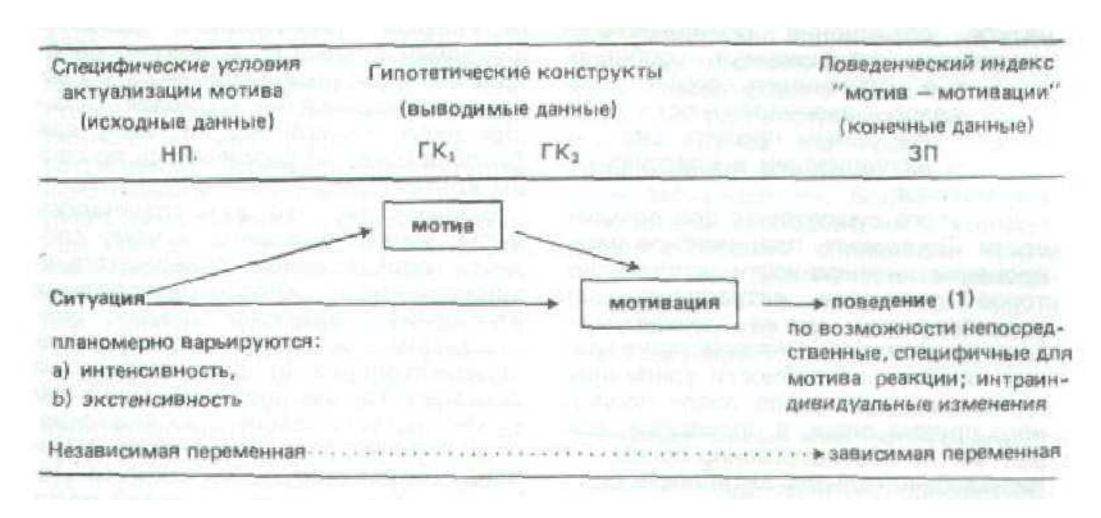


Рис. 1.5. Экспериментальный план первого типа. Первичное объяснение гипотетических к о н с

других обозначенных цифрой 2 поведенческих переменных, обусловленность которых мотивационными явлениями более опосредована. С тем, чтобы указать на гипотетический характер промежуточных переменных «мотив», «мотивация», они на рис. 1.5 обведены в рамку.

Как явствует из рис. 1.5, поведение, репрезентирующее мотив—мотивацию (поведение 1), обусловлено как ситуационными особенностями актуализации конкретного мотива, так и актуальным мотивом, причем разделить эти две зависимости невозможно. Если мы мало-мальски убеждены в том, что данные ситуационные особенности отвечают специфическому мотиву, то тогда их изменение, как уже говорилось, должно приводить к интраиндивидуальным изменениям поведения, репрезентирующего мотив—мотивацию. Если это так, то можно говорить о специфичности репрезентативного поведения по отношению к мотиву. Если в поведении обнаруживаются интраиндивидуальные различия, обусловленные стимуляцией, то должны обнаружиться и интериндивидуальные различия (см. ниже раздел об экспериментальной схеме второго типа). Если сколько-нибудь определенно установлен для данных мотива—мотивации специфический характер репрезентативного поведения, то можно получить более четкое объяснение мотивационной специфики ситуационных особенностей, т. е. отграничить соответствующие классы эквивалентности ситуаций и тем самым пролить свет на вопросы актуализации и классификации мотивов.

Для этого существуют две возможности. Во-первых, планомерное варьирование интенсивности условия, которое считается актуализирующим специфический мотив (экспериментальная схема Ia). Скажем, при изучении пищевой потребности увеличивают время, прошедшее после последнего приема пищи, и проверяют, возрастает ли соответственно общая или пищедобывательная активность подопытных животных, а у людей — частота образов, связанных с пищей. Если же исследуются какие-то мотивы страха, то варьируется (психологи делают это достаточно разнообразно и изобретательно) временная или пространственная близость события, вызывающего чувство страха (например, удаленность от места взрыва, время до начала экзамена или до парашютного прыжка) [E. L. Walker, J. W. Atkinson, 1958; R. Fisch, 1970; S. Epstein, 1962; W. Fenz, 1975].

Во-вторых, планомерное варьирование содержания и набора возможных ситуаций, считающихся релевантными актуализации определенного мотива (экспериментальный план Ib). Чем шире набор ситуационных особенностей, влекущих за собой репрезентативное поведение, тем обоснованнее принятие в качестве гипотетического конструкта мотивации, релевантной данному мотиву, т. е. содержательно соответствующей эквивалентному классу отношений «индивид—среда». Если репрезентативное поведение наблюдается, лишь когда испытуемому предлагают решить кроссворд, но не наблюдается при решении им задач другого типа, не обязательно постулировать существование «мотива решения кроссвордов». Достаточно сказать о специфическом интересе к тому-то или незаинтересованности тем-то (что, конечно, также представляет собой гипотетический конструкт). Чтобы получить основания для использования понятия «мотив-мотивация», необходимо выявить фундаментальные (т. е. высоко обобщенные) исходные особенности, распространяющиеся на возможно большее число конкретных ситуаций, как бы последние ни различались по своим контекстам.

В сущности, что уже отмечалось выше, важно выяснить, к чему сводится определенный содержательно эквивалентный класс разнородных отношений «индивид—среда», как его выявить и отграничить от других содержательных классов (первая из основных восьми проблем). При этом нужно заранее принять во внимание, что классы эквивалентности ситуаций, актуализирующих какие-то мотивы, для разных групп людей могут быть разными по объему. В противном случае мы рискуем впасть в

«номотетическое заблуждение», на которое указывали Бем и Аллен [D. Bern, A. Alien, 1974].

Оба рассмотренных* случая планомерного варьирования условий актуализации специфического мотива обозначаются как первый тип экспериментального плана. При этом в зависимости от изменения интенсивности или содержательного спектра (экстенсивности) ситуаций различаются два варианта—Ia и Ib соответственно. Экспериментальный план первого типа в обоих своих вариантах пригоден для анализа первой и четвертой из основных проблем психологии мотивации, т. е, вопросов классификации и актуализации мотивов. Оба варианта ведут к объяснению поведения, в котором на первом месте фигурируют факторы ситуации.

Экспериментальный план второго типа

Описанный план, однако, таит в себе возможность иной схемы, позволяющей выявить в репрезентативном поведении индивидуальные различия. Поведение, репрезентирующее *мотив—мотивацию,* превращается в поведение, репрезентирующее *мотив в* том случае, если в нем проявляются лишь межиндивидуальные различия. Мы можем измерить мотивы, т. е. отделить $ГК_1$ от $ГК_2$ (экспериментальный план второго типа). Ведь если при планомерном варьировании ситуации вырисовываются сущностные условия актуализации определенного мотива (план ID), то при сохранении особенностей ситуации неизменными, стандартными индивидуальные различия в репрезентативном поведении можно рассматривать как показатели индивидуального проявления диспозициональной переменной «мотив». Как видно из рис. 1.5, наблюдаемое поведение, репрезентирующее мотив—мотивацию, отражает, конечно, ситуационно актуализованную мотивацию. Но поскольку ситуация для всех испытуемых остается постоянной в рамках определенного класса эквивалентности, различия в гипостазированной мотивации должны в сущности сводиться к индивидуальным различиям в гипостазированном мотиве.

Второй план связан с решением третьей из списка основных проблем психологии мотивации—измерения мотивов. И в нем имеются два варианта. В варианте На констатируются различия в *интенсивности* индивидуальной выраженности мотива. Проведенные исследования показали, что этой цели лучше всего служит не слишком сильная, не слишком слабая, а средняя интенсивность ситуационной стимуляции. Если стимуляция слишком слаба, то легко может возникнуть или не относящееся к данному мотиву поведение, или конфликт с противоположными поведенческими тенденциями. Если стимуляция слишком сильна, то ситуативные влияния на вызванную мотивацию легко перекроют влияние мотива и индивидуальные различия в нем будут нивелированы.

В варианте Mb констатируются различия в *экстенсивности* индивидуального проявления мотива. Под экстенсивностью понимается широта спектра содержательных ситуаций, реакции на которые в индивидуальном случае связаны только с данным мотивом. Интересоваться такой экстенсивностью все равно, что спрашивать, в каких пределах можно варьировать содержание заданий (помимо решения кроссвордов), чтобы человек реагировал на них как на ситуацию достижения. Впрочем, исследования такого рода в психологии мотивации не распространены, так что в данном случае, как говорят Бем и Аллен, легко впасть в «номотетическое заблуждение». Более подробно результаты исследований в соответствии с обоими вариантами плана второго типа для измерения мотивации изложены в гл. 6. Само собой разумеется, что этот план все внимание фокусирует на личностных факторах.

Экспериментальный план третьего типа

Имеется еще один экспериментальный план исследования индивидуальных различий в гипотетической переменной «мотив». В этом третьем типе

эксперимента специфические условия актуализации мотива не контролируются и не организуются исследователем. Главное при этом — выявить по мере развития индивида входящие в его прошлый опыт специфические ситуации актуализации мотива, поскольку от этого должны зависеть и актуальные индивидуальные проявления мотива. Иными словами, речь идет о второй из основных проблем — генезисе мотивов, а это значит, что при уточнении ситуационных аспектов необходимо выборочно, но с максимально доступной полнотой фиксировать индикаторы характера и частоты пережитых в прошлом специфических ситуаций актуализации определенного мотива.

Для этого используются специальные опросники и экспериментальные наблюдения, в которых квалификация повседневных связанных с актуализацией мотива ситуаций осуществляется в соответствии с историей предшествующего индивидуального развития (см. гл. 13). Так, например, для генезиса мотива достижения важно, в какой степени и насколько рано ребенок начал систематически сталкиваться с ситуациями, в которых мать предоставляла и поддерживала его самостоятельность. По типу экспериментального плана III в теориях социализации построены объяснения индивидуальных различий в поведении. Возрастное экологическое накопление стимульных ситуаций приводит к индивидуальным различиям в мотивах.

Анализ гипотетического конструкта «мотивация» ($ГК_2$) связан с двумя экспериментальными планами (IV и V), приобретшими в психологии мотивации статус стандартных и общеупотребительных. В этих планах мотив (т. е. репрезентирующее его поведение) уже рассматривается как независимая переменная, а в качестве зависимых переменных выступают всевозможные поведенческие аспекты, поскольку они считаются тем или иным образом — пусть даже опосредованно—обусловленными спецификой соответствующего мотива. Чтобы отличить их от непосредственного поведения, репрезентирующего мотив, зависимые переменные, репрезентирующие мотивацию, рассматриваются как критериальные переменные и обозначаются цифрой 2. В табл. 1.3 приведены примеры таких критериальных переменных для трех различных мотивов.

Таблица 1.3

Примеры критериальных зависимых перемен ных, ковариирующих по соответствующему мо тиву с индивидуальными различиями.

	Критериальное поведение (зависимая переменная), релрезентирующее мотивацию
Социальные контакты	Улучшение результатов группы после того, как экспериментатор в ходе опытов хвалит не за настойчивость или способности, а за хорошую согласованность в работе [E. French. 1958,]
Власть	Совершаемый без колебаний обман партнера по стратегической игре [U. Schnackers. 1973]
Достижение	Лучшее, по сравнению с законченны», запоминание незаконченных задач [J. Atkinson. 1953; H. Heckhausen. 1963a] или их предпочтительное возобновление "B. Weiner, 1965a]

В рассматриваемых экспериментальных планах данные по критериальным зависимым переменным позволяют судить, насколько устойчиво и широко спектр форм поведения, считаемых релевантными мотиву, ковариирует с гипостазированным его проявлением, т. е., по-видимому, им обусловлен. Эти данные позволяют также уточнить и сам мотив, выявленный на основе репрезентативного поведения. Если наличие ожидаемых связей подтвердится, то уплотнение сети помологических отношений [L Cronbach, P. Meehl, 1955} будет способствовать проверке конструктной валидности соответствующего мотива. Но можно привлечь полученные критериальные переменные, чтобы, так сказать, в обратном порядке пересмотреть, улучшить и отточить методы определения независимой переменной, а именно репрезентиру-

ющего мотив поведения. Такой способ конструктной валидации методов измерения мотивов [H. Heckhausen, 1963a] часто применяется наряду с уже обсуждавшимся подходом, построенным в соответствии с экспериментальным планом первого типа. В последнем репрезентирующее мотив— мотивацию поведение представляет собой переменную, зависимую от планомерно варьируемой ситуационной стимуляции.

Мы еще не разбирали, как используется ситуация в последних экспериментальных планах. Она всегда организуется так, чтобы актуализовался мотив, а именно: в типе IV сохраняется неизменной, а в типе V планомерно варьируется с одновременным планомерным варьированием других независимых переменных, а именно с выраженностью мотива. Рисунок 1.6 поясняет обе схемы.

Схема IV, поскольку ситуация сохраняется «неизменной», содержит лишь один тип независимых переменных— выраженность мотива. В исследовательской практике такой план легко вырождается в сомнительные корреляционные исследования, не контролирующие и вообще не учитывающие постоянство ситуации. В этом случае коррелируют две зависимые переменные (ЗП— ЗП), а именно показатели мотива (выявленные по схеме II) и критериальные переменные, зависящие от тщательно неконтролируемой ситуационной стимуляции. Примером этого могут служить корреляции между мотивом достижения и школьной успеваемостью или различными критериями профессионального успеха. Поскольку содержание стимуляции в школьных и, соответственно, профессиональных ситуациях может сильно варьировать от случая к случаю, смешиваются совершенно разные характеристики, актуализующие один и тот же мотив. Не удивительно поэтому, что вычисленные коэффици-

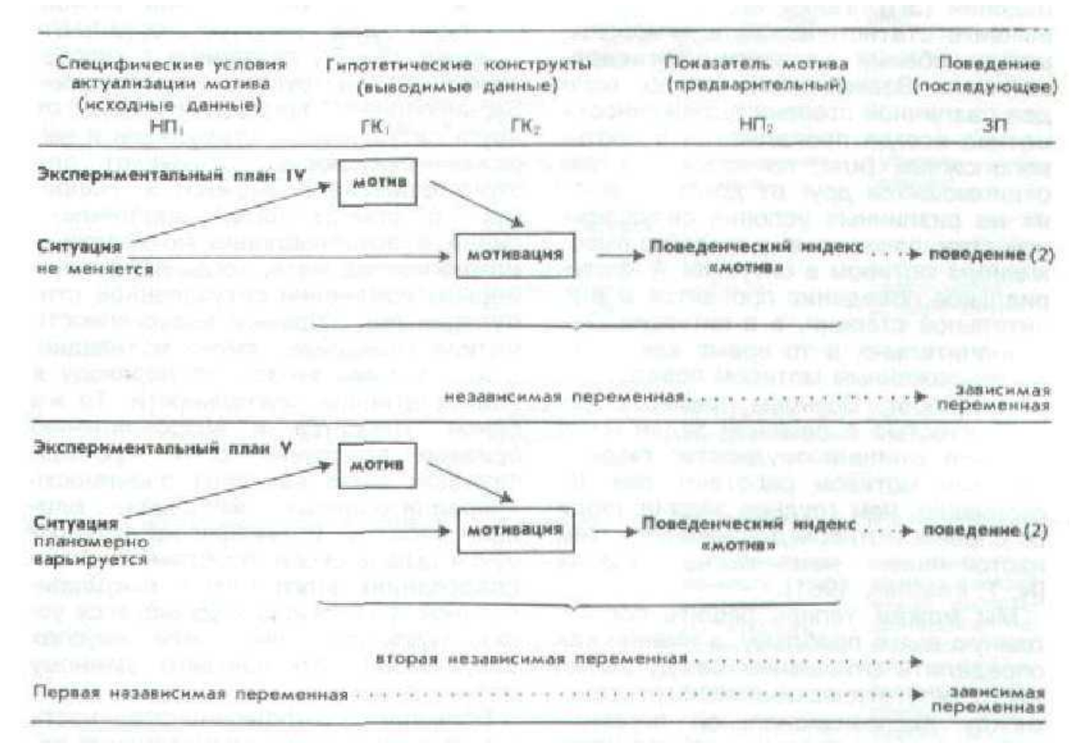


Рис. 1.6. Экспериментальные планы четвертого и пятого типов: объяснение гипотетического конструкта «мотивация» (зависимые переменные суть разнообразные формы поведения, относительно которых принимается, что они отчасти детерминированы неизменной (тип IV) или планомерно варьируемой (тип V) ситуацией, а также диспозициональной переменной «мотив»)

енты корреляции могут принимать совершенно различные значения: это зависит от вида и разнообразия отобранных стимульных ситуаций. Вырождение четвертого экспериментального плана в исследования корреляций зависимых переменных характерно для объяснения проблем мотивации с точки зрения теории свойств, т. е. объяснения, почти все сводящего к личностным факторам и игнорирующего ситуационные [см.: M. Wasna, 1972— корреляция между мотивом достижения и школьными оценками].

Экспериментальная схема V многофакторная. Две или более переменных одновременно варьируются и планомерно комбинируются друг с другом. Этим достигается большая разрешающая сила экспериментального анализа. Ведь теперь можно различить и оценить по отдельности вклад ситуации ($НП_1$) и мотива ($НП_2$) в итоговую мотивацию ($ГК_2$), проявляющуюся в критериальных формах поведения (ЗП). Таким образом можно выявить статистические взаимосвязи между обеими независимыми переменными. Взаимосвязи налицо, если два различной степени выраженности мотива всегда проявляются в противоположных (или, по крайней мере, отличающихся друг от друга) реакциях на различные условия ситуационной стимуляции, т. е. у людей с выраженным мотивом в ситуации *A* критериальное поведение проявится в значительной степени, а в ситуации *B*— незначительно, в то время как люди с невыраженным мотивом поведут себя наоборот. Возьмем пример с настойчивостью в решении задач ниже средней степени трудности: люди с сильным мотивом работают тем настойчивее, чем труднее задача; люди со слабым мотивом достижения—тем настойчивее, чем легче задача [N. T. Feather, 1961].

Мы можем теперь решить поставленную выше проблему, а именно как определить отношение между двумя чисто гипотетическими конструктами: между диспозициональной переменной «мотив» и функциональной переменной «мотивация»? В той степени, в которой нам удалось эмпирически выявить отношение между обеими независимыми переменными — ситуацией (ее стимулирующим содержанием) и мотивом,— мы можем выделить последний из связи с другим гипотетическим конструктом — мотивацией. Иными словами, если понимать критериальное поведение как продукт взаимодействия ситуации и мотива и изолировать при этом влияние диспозициональной переменной «мотив», то можно сказать, при каких обстоятельствах определенная степень выраженности этой переменной будет вести к увеличению или уменьшению значений функциональной переменной «мотивация».

Оба экспериментальных плана пригодны для исследования четырех (5—8) из основных проблем мотивации, и в первую очередь восьмой — проявление мотивации в различных поведенческих актах и детальный анализ обусловливающих эти проявления ситуационных и личностных факторов. Сверх того, экспериментальный план пятого типа вполне пригоден для решения остальных проблем (5—7), связанных с гипотетическим конструктом «мотивация». Варьирование независимо друг от друга ситуационной стимуляции и выраженности мотива открывает для этого большие возможности. Например, в рамках пятой проблемы — смена и возобновление мотивации — можно исследовать, когда при планомерном изменении ситуационной стимуляции при заданной выраженности мотива произойдет смена мотивации, о которой мы узнаем по переходу к альтернативной деятельности. То же самое относится к возобновлению прежних действий. После того как Фрейдом была показана значимость «нереализованных желаний», влияние прошлой мотивации на актуальную стало важной проблемой. В исследованиях этого типа в предварительной фазе часто индуцируется успех (удовлетворение) или неуспех (фрустрация) отвечающего данному мотиву действия.

Большая дифференцированность используемых схем планирования эксперимента требуется в работах, в которых делается попытка изолировать опосредующие мотивационные

процессы саморегуляции (седьмая проблема). Для этого наиболее пригодны многофакторные экспериментальные схемы, в которых одновременно варьируются и ситуационная стимуляция, и выраженность мотива, а зависимыми переменными являются показатели гипостазированных когнитивных процессов. Например, ожидания и значимость достигнутого целевого состояния (их влияние на поведение животных установлено давно [M. Elliott, 1928; L. Crespi, 1942]), субъективная оценка вероятности успеха предстоящих попыток [K. Schneider, 1973] или оценка апостериори причин собственного успеха или неудачи, так называемая каузальная атрибуция [W.-U. Meyer, 1973a], а также самооценка [H. Heckhausen, 1978]. Все эти виды когнитивных опосредующих процессов оказались важными компонентами мотивации (см. гл. 10 и 11).

Экспериментальные планы IV и V позволяют сблизить различные подходы к поведению. В то время как схема IV, сохраняя неизменными ситуационные влияния, смещает объяснения поведения в личностные, т. е. диспозициональные, факторы, схема V позволяет вести более сбалансированный учет личностных и ситуационных факторов и анализировать актуально мотивированное поведение как продукт взаимодействия (статистиче-

Таблица 1.4

Пять экспериментальных планов исследования мотивации

Тип экспериментального плана	Исследуемый гипотетический конструкт	Независимые переменные	Зависимые переменные	Основная проблема	Локализация объяснения поведения
	мотивация и мотив	варьируемые ситуации	поведение (1), интраиндивидуальная репрезентация мотива — мотивации	(1) классификация (4) актуализация мотивов	ситуации (содержание стимуляции)
а ь		интенсивность экстенсивность			
II		стандартизуемые неизменные ситуации	поведение (1), межиндивидуальная репрезентация мотива	(3) измерение мотивов	субъекты (диспозиции)
III	мотив	обстоятельства жизненной истории — накопление побуждающих ситуаций	поведение (1), репрезентирующее мотив	(2) генезис мотивов	ситуации как обстоятельства истории жизни
IV	мотивация	репрезентация мотива, ситуация неизменна*	поведение (2), внешние критерии	(8) влияние мотивации (также 5—7, см. ниже)	субъекты (диспозиции)
V	мотивация	репрезентация мотива, варьируемые ситуации	поведение (2), внешние критерии	(5) смена и возобновление (6) целенаправленность и конфликт (7) опосредующие процессы (8) влияние мотивации	взаимодействие субъекта и ситуации (анализ связей между диспозициональной переменной «мотив» и функциональной переменной «мотивация»)

' Если неизменность ситуации не контролируется, возможные корреляции между двумя зависимыми переменными (мотивом и внешними критериями) могут быть поставлены под сомнение.

ского) обоих источников.

Все сказанное о конкретных экспериментальных планах обобщено в табл. 1. 4. В ней сведены все рассмотренные моменты: исследуемый гипотетический конструкт, независимые и зависимые переменные, релевантные основные проблемы и, наконец, локализация объяснения поведения.

Значение когнитивных структур и процессов для теории мотивации

Мы изложили ряд точек зрения, господствовавших ранее в психологии мотивации и так или иначе ее определявших. Не просто историческое, а систематическое рассмотрение позволяет ориентироваться в том, сводится объяснение поведения к личностным или ситуационным факторам, какие из основных проблем психологии мотивации стоят на переднем плане и какие для их исследования используются экспериментальные приемы.

Однако еще не рассмотрен один важный аспект, приняв во внимание который также можно классифицировать прежние исследовательские подходы. Аспект этот—место, отводимое в мотивации когнитивным структурам и процессам. В последнее время когнитивные теории мотивации приобретают все большее значение [F.Irwin, 1971; H.Heckhausen, B.Weiner, 1972; B.Weiner, 1972; H.Heckhausen, 1973a; 1977 a; b]. Решающим является вопрос о том, считается ли связь между ситуационным побуждением и последующим поведением прямой или между ними постулируется какой-то ряд протекающих в психике субъекта опосредующих процессов и признается ли когнитивный характер этих процессов.

На одном конце такого ряда стоят чисто стимульно-реактивные теории, например ассоциативные подходы в теории научения Уотсона [J.Watson, 1924], Газри [E.Guthrie, 1935] и Скиннера [B.F.Skinner, 1938; 1953], на другом—теоретические подходы, разделяющие стимул и реакцию более или менее длинным рядом разного рода когнитивных процессов: оценка актуальной ситуации, антиципация событий и оценка их последствий; проекция, подготавливающая выбор направления действий, или ретроспекция, формирующая самооценку достигнутых результатов [F.Halisch, 1976; H.Heckhausen, 1978]. При этом содержание когнитивных процессов рассматривается не как простой эпифеномен каких-то базисных событий, а как фактор, решающим образом влияющий на мотивационные явления и тем самым на последующее поведение. И хотя такие подходы усложняют теоретическую, и в первую очередь методическую, сторону проблем мотивации, но они во многих отношениях превосходят некогнитивные теории. Отдельные опосредующие когнитивные процессы исследовались и теоретически разрабатывались различными авторами: Хайдером [F. Heider, 1958], Келли [H. Kelley, 1967], Вайнером [B. Weiner, 1972] — каузальная атрибуция успеха и неудачи, Фестингером [L. Festinger, 1957; 1964] —когнитивный диссонанс, Лазарусом [R. Lazarus, 1968]—оценка и переоценка ситуации, Ирвином [F. Irwin, 1971] — интенция и т. д.

Разработан ряд процессуальных моделей, включающих в себя такие опосредующие функциональные переменные. Конечно, сложность заключается в том, что непосредственно наблюдать подобные переменные нельзя. Можно лишь косвенно заключить об их существовании по отдельным признакам до или после собственно действия. По этой причине представить протекание процесса можно только с помощью теоретической модели, а затем эмпирически проверить выводимые из нее следствия. Таким образом, наличие двустороннего взаимодействия нельзя доказать непосредственно, его можно только подтвердить, создав обоснованную теорию. Для проверки комплексной процессуальной модели мотивации в отличие от дисперсионно-аналитического экспериментального плана V более адекватны программы компьютерного моделирования, построенные по правилам соответствующего логического исчисления. Ре-

зультаты моделирования сравниваются с эмпирическими данными [см.: J. Kuhl, 1977].

Между этими крайними разновидностями теорий имеются важные переходные формы, также постулирующие между ситуацией и поведением промежуточные, носящие характер гипотетических конструктов переменные. Необихевиористские теории Халла, Спенса, Миллера [C. Hull, 1952; K. Spence, 1956; N. Miller, 1959] уже больше не утверждают тесной стимульно-реактивной связи, но предлагают в качестве опосредующих объяснительных конструктов такие величины, как сила потребности и побудительные характеристики целевого объекта. Следующий шаг ведет еще к одной группе теорий, в которых промежуточным переменным (гипотетическим конструктам) сообщается уже качество когнитивных процессов, процессов переработки информации. Такие теории восходят прежде всего к «психологическому бихевиоризму» Толмена [E. Tolman, 1932; 1955] и теории поля Левина [K. Lewin, 1938], их можно назвать теориями «ожидаемой ценности». Значимость (ценность) альтернативных исходов действия взвешивается с учетом субъективной вероятности их достижения или недостижения (ожидания). Популярным вариантом является предложенная Аткинсоном модель принятия решения в условиях риска [J. W. Atkinson, 1957; 1964].

Четыре группы теорий, представленные в табл. 1.5, соответствуют классификации Вайнера [B. Weiner, 1972].

Ситуация и действие

Теории не только могут быть более или менее «экономичными», т. е. использовать большее или меньшее число переменных и приписывать им большее или меньшее значение, в их основе могут также лежать различные объяснительные модели поведения. Это становится заметно при подробном разборе того, как трактуются основные понятия, используемые для

Таблица 1.5

Четыре группы теорий по Вайнеру [1972, р. 9]

Классификация	Структура	Тип объяснения
М еханистическая	S— R	Поведение объясняется на основании связи «стимул — реакция» (S — R). При анализе поведения гипотетические промежуточные конструкты не используются. Представители: Уотсон, Скиннер и другие ассоцианисты и бихевиористы
Механистическая	S — конструкт — R	Поведение объясняется на основании связи «стимул — реакция». При его анализе вводятся опосредующие гипотетические конструкты: потребность и мотив. Представители: Халл, Спенс, Миллер, Браун и другие необихевиористы
Когнитивная	S — когнитивные процессы — R	Между поступающей информацией и конечной поведенческой реакцией предполагается действие мыслительных процессов. Влияние на поведение главным образом оказывает «ожидание». Представители: Толмен, Левин, Роттер, Аткинсон и другие
Когнитивная	S — когнитивные процессы — R	Между поступающей информацией и конечной поведенческой реакцией также предполагается действие мыслительных процессов, но поведение обусловливается многими когнитивными структурами и процессами, например поиском информации, стратегиями причинного объяснения (каузальная атрибуция), личностными конструктами и т. п. Представители: Хайдер, Фестингер, Келли, Лазарус и другие

анализа поведения. Пока о ситуации и действии (если оставить в стороне опосредующие промежуточные процессы) мы говорили в самом общем виде, оба понятия порождали лишь сплошные проблемы. То, в какой мере их удастся решить или обойти, позволит обосновать метатеоретические подходы к построению и методическому оснащению теории.

Ситуация

Начнем с ситуации. В самом общем смысле под ситуацией понимается актуальное окружение живого существа, определяющее в данный момент времени поведение этого существа. Ситуация предполагает, следовательно, поток информации об актуальном окружении. В бихевиористских эориях вместо ситуации употребляется термин «стимул». Независимо от того, какой из этих терминов используется, обнаруживаются как минимум четыре проблемы.

Во-первых, какую часть своего актуального окружения регистрирует живое существо? Конечно, не все, а лишь часть, в первую очередь новое, неожиданное, заметное. Все эти качества, однако, представляют собой результат переработки информации при восприятии ситуации. Они. зависят от особенностей деятельности воспринимающего субъекта (например, от способов кодирования, отбора и означивания информации).

Во-вторых, насколько элементарна или сложна воспринятая информация? Гипотезы, которым отдается предпочтение, колеблются в весьма широком диапазоне: от восприятия простых сигналов («стимул») до восприятия целостных смысловых конфигураций. Скорее всего, имеет место нечто вроде схватывания «ситуации в целом», и это схватывание определяет, какое значение будут иметь детали.

В-третьих, как выделить информацию в мотивационных особенностях ситуации? Есть три принципиально различные системы описания: физикалистская констатация, интерсубъектное сообщение (т. е. согласованное мнение нескольких наблюдателей или то, что экспериментатор считает таковым) и субъективные (феноменальные) особенности, как они воспринимаются данным индивидом в соответствующей ситуации. Выбор одной из трех систем крайне важен для построения психологической теории. Не только физикалистски идентичные, но и интерсубъектно воспринимаемые как тождественные ситуации (в их общем, очевидном значении), как правило, будут переживаться разными индивидами по-разному (т. е. будут иметь разное личностное значение). Точное определение *психологически* значимых особенностей ситуации осуществимо в конечном счете лишь на уровне личностных значений, т. е. на уровне тех смыслов, которые реально существуют для субъекта [H. Heckhausen, 1973a]. Для психологии мотивации важно то, что дано субъекту как существенное для него переживание, а не то, что дано физикалистски или интерсубъективно, т. е. не то, что считают важным другие. Требование оценивать ситуации в соответствии с их личностным значением влечет за собой методологическую проблему, с которой связана основная трудность психологического исследования мотивации.

В-четвертых, где проходит граница между индивидом и его окружением? Часто ее просто отождествляют с поверхностью тела. Однако имеется еще информация о внутренних состояниях (таких, как голод или боль), которые в переживании (или даже по отношению к центральной нервной системе, принимающей и обрабатывающей эту информацию) представляют собой нечто внешнее и поэтому должны быть отнесены к ситуации.

Действие

С понятием «действие», введенным в начале этой главы, связано не меньше проблем, чем с понятием «ситуация».

Во-первых, обращает ли субъект на свои действия такое же внимание, как и на ситуацию, в которой находится? При всей рефлексивности действия внимание, как правило, направлено на те фрагменты ситуации,

которые представляются значимыми и на которые действие ориентировано. Субъект может наблюдать за самим собой лишь в виде исключения. Условия и последствия такого внимания к себе изучали, в частности, Дюваль и Виклунд, а также Хекхаузен [S. Duval, R. Wicklund, 1972; H. Heckhausen, 1980]. Направленные на себя когнитивные процессы могут иметь своим предметом целостное действие, его актуальное состояние и развитие лишь постольку, поскольку в восприятии дана «целостная ситуация» со многими выделенными деталями, а самонаблюдение легко нарушает протекание действия. Замечаются отдельные компоненты, на фоне которых протекает действие, а именно эмоциональное состояние, изменение ожиданий, степень удачности данного этапа деятельности, текущая самооценка [H. Heckhausen, 1980]. Обращению восприятия на себя способствует внимание к собственной личности (или к ее репрезентации), а также попадание в поле зрения другого человека. Например, человек видит себя в зеркале, слышит свое имя, чувствует, что за ним наблюдают, и т. п. [R. Wicklund, 1975].

Однако, как показали Джонс и Нисбетт, обычно внимание субъекта направлено на ситуацию. Это не значит, что субъект полностью забывает о себе. Действие, как правило, сопровождается своеобразным обрамляющим самосознанием, точнее, рефлексией того, что субъект своими действиями меняет ситуацию в определенном направлении, что он стремится к тому или иному целевому состоянию и предполагает его достигнуть и т. п. Ответ на вопрос, сколько и что именно замечает субъект в своем поведении, является решающим для определения ценности и глубины данных по интро- и ретроспективной самооценке. Представление о том, что субъект непрерывно, полно и надежно фиксирует свои действия (в том числе и все внутренние процессы) и мог бы дать полный и неискаженный отчет об этом, ошибочно. Нисбетт и Вильсон попытались экспериментально проверить [R. Misbett, T. Wilson, 1977] и дифференцировать условия, при которых нельзя полагаться на самоотчеты, например, случай, когда уместное использование сиюминутных теорий так заполняет пробелы в опыте, как если бы субъект действительно видел то, о чем рассказывает [см. критику этого исследования: E. Smith, F. Miller, 1978]. Бесспорно, упущенные или отсутствующие детали легко реконструируются и появляются в воспоминании в силу предвзятости или внушения [H.-J. Kornadt, 1958].

Во-вторых, в какой системе описывать и определять действие: с помощью физикалистского измерения, интерсубъективного внешнего наблюдения или субъективного внутреннего восприятия? Предпочтение одной из систем весьма заметно влияет на то, что относится к действию. При физикалистском (или физиологическом) измерении в него можно включить не замечаемую субъектом непроизвольную активность организма, такую, как деятельность желез внутренней секреции, изменения электрического сопротивления кожи, и, напротив, исключить такие вещи, как представления и мыслительные процессы. В сущности, внешнее наблюдение ограничится регистрацией моторной активности (в том числе словесного и внеречевого общения). Самонаблюдению могут быть открыты (с учетом упомянутых выше ограничений) отдельные аспекты и содержания собственных действий, которые контролируются или принципиально контролируемы сознанием. К ним относятся как «внутренние действия», например представления и мыслительные процессы, так и «внешние действия» в форме двигательных реакций и коммуникативного поведения.

В-третьих, в зависимости от выбора одной из трех указанных систем дается ответ на вопрос: насколько элементарны или сложны, структурированы .и протяженны во времени единицы активности? Так, на физикалистско-физиологическом уровне описания действие можно разложить до элементарных мышечных сокращений, в то время как на уровне внешнего наблюдения и самовосприятия в качестве элементов действия можно предста-

вить весьма сложные, разнообразные и протяженные во времени последовательности движений. На уровне описания конкретных данных различают поэтому «молекулярные» и «молярные».единицы описания. То же приложимо к строящимся на их основе теориям.

Лишь в самое последнее время расчленение непрерывного потока активности на единицы стало предметом более пристального изучения *. Ньютсон [D. Newtson, 1976] с сотрудниками предъявлял испытуемым видеозаписи последовательностей действий. Испытуемые должны были нажатием кнопки отметить «переход», т. е. завершение, по их мнению, одной единицы поведения и начало другой. Задание не вызвало у них затруднений независимо от того, должны ли они были выделять более мелкие или более крупные единицы или такие, которые они считали «естественными». Более мелкие единицы оказывались частями более крупных. Наблюдалась высокая согласованность между испытуемыми, а также устойчивость к повторному тестированию моментов таких переходов. Когда поток активности наблюдаемого человека становился плохо предсказуемым, испытуемые переходили к членению действия на более мелкие единицы. Моменты перехода оказались решающими для понимания наблюдавшегося потока активности. Они не просто образовывали временные границы между сегментами действия, но содержали всю информацию об изменениях в потоке активности, которая была необходима для понимания и узнавания последовательности действий.

В-четвертых, возникает проблема, специфичная именно психологии мотивации. Нельзя ли выделить в потоке активности центральный и управляющий компонент деятельности, противопоставив его инструментальным, исполнительным навыкам? Если бы это удалось, последние и стали бы действием в собственном смысле, т. е. тем, что объясняется психологией мотивации с помощью мотивирующих и управляющих центральных процессов. Исключенные из понятия действия опосредующие процессы либо феноменологически даны в самовосприятии, либо дедуктивно выводятся из гипотетических конструктов, подобных тем, что были рассмотрены выше. Но при этом они не исключаются из мотивационно-психологического объяснения. Обычно анализируется лишь одна составляющая поведенческого акта, а именно регуляция внешнего действия внутренними когнитивными процессами. Невыясненным остается, однако, обратное влияние внешнего действия на ситуацию и ее восприятие, на самовосприятие, в том числе на соответствующее изменение опосредующих мотивационных процессов и т. д. Выявление исходных условий внутренней активности в форме опосредующих мотивационных процессов и проявляемых при этом индивидуальных различий является не менее существенной проблемой психологии мотивации, чем анализ условий внешней деятельности.

Смена объяснительной модели

В столь запутанном (и даже более запутанном, чем это показано выше) лабиринте взаимосвязей «ситуация» и

* б работах советских психологов и психофизиологов выявлены многочисленные объективные показатели, позволяющие выделить последовательные фазы активности, предположительно соответствующие отдельным действиям. В качестве таких показателей могут, например, выступать фазы непроизвольных движений глаз *[Гиппенрейтер Ю. Б.* Движения человеческого глаза. М., 1978] или моменты изменения соотношения когнитивных и исполнительных компонентов двигательного акта *[Гордеева И. Д., Зинченко В. П.* Функциональная структура действия. *М.,* 1982]. В теоретических работах подчеркивается неаддитивный характер деятельности, которая не может быть исчерпывающим образом представлена в виде последовательности направленных на достижение сознательных целей действий [см.: *Леонтьев А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975]. Последнее объясняется прежде всего сосуществованием в каждый момент времени нескольких различной степени общности целей. Выполнение локальных действий поэтому оказывается включенным в контекст достижения целей более высокого уровня. Реконструкция деятельности предполагает описание одновременно разворачивающихся на разных уровнях процессов активности. *(Прим, ред.)*

«действие» уже не кажется удивительным построение теорий мотивации с совершенно различных позиций, что сразу приводит к предвзятому выбору объяснительной модели. Так, сомнительность результатов по якобы выявленным методом интроспекции элементарным составляющим сознания способствовала появлению в 20-е гг. бихевиоризма и осуждению самонаблюдения. Научными начали признавать лишь такие данные, которые можно было описать в физических величинах или установить интерсубъективно при помощи внешнего наблюдения. При этом всякого рода когнитивные образования были объявлены менталистскими и изгнаны из психологической теории мотивации. Способности же, наличие которых отличает человека от любого животного, такие, как предвосхищение событий, мышление и речь, оказались вне внимания исследователей. Эксперимент с животными в сильно ограниченных условиях стимуляции и возможностях реагирования стал образцом анализа поведения, преимущественно такой его формы, как научение, т. е. приспособление организма к изменившимся ситуационным обстоятельствам. Все это сказалось на соответствующих теоретических подходах в психологии мотивации.

Бихевиористская объяснительная модель—пример тому. Согласно этой модели ситуация представляет собой совокупность отдельных стимулов. Живое существо—это «организм». Его реакция суть движения или внутренняя секреторная активность. Стимул вызывает в организме реакцию, которая прочно ассоциирована со стимулом в силу прежних процессов научения. Объяснение сводится к представлению о пассивно реагирующем аппарате, который в состоянии в изменившихся условиях ситуации изменить свою программу «стимул — реакция» в соответствии с критерием максимальной редукции потребности. Ситуация и действие рассматриваются в элементарной и легко объективируемой форме как стимулы и реакции, а опосредующие промежуточные процессы, не говоря уже о когнитивных структурах, опускаются. Такова несколько утрированная и упрощенная картина одной из объяснительных моделей, которая, впрочем, оказалась пригодной для выявления многих взаимосвязей.

Но трудности в объяснении поведения, которое, несомненно, регулируется предвосхищением будущих целевых состояний, все больше побуждали к разделению связи между стимулом и реакцией, к включению промежуточных переменных, объяснительных конструктов, к насыщению их когнитивными значениями, к замене механистично-каузальной трактовки трактовкой псевдофиналистской, к пониманию стимула и реакции на психологически более высоком понятийном уровне, к осознанию того, что живые существа активны, а не обречены на постоянную пассивность, пока внешние или внутренние стимулы не будят их, что они получают информацию об окружающем, преобразуют ее и действуют в окружающем мире согласно имеющемуся знанию.

На протяжении десятилетий исследователи , чьи взгляды во многом совпадали, не только говорили о мотивирующем влиянии когнитивных образований, но и пытались раскрыть их роль в процессе мотивации, сделать их доступными научному анализу благодаря применению интерсубъектных методов; В последующих главах описаны те стадии, которые пришлось пройти на этом пути. Но в первую очередь необходимо дать общее представление об истории психологии мотивации, о развитии ее проблематики.

Глава 2

Основные направления в исследовании проблем мотивации

Попытки объяснить поведение живых существ предпринимались давно. Под тем или иным названием и с разных исходных позиций обсуждалось то, что сегодня связывается с проблемой мотивации,— вопросы активизации, управления и реализации целенаправленного поведения. Мы не будем детально рассматривать всю запутанную историю этой проблемы [см.: R. C. Bolles, 1975] и воспользуемся словами Германа Эббингауза (1850—1909), правда, сказанными о психологии в целом: «У нее долгое прошлое, но короткая история».

С возникновением научной, т. е. экспериментальной *, психологии при обсуждении мотивации стали использоваться самые различные термины: воля, инстинкт, побуждение, потребность, движущая сила, мотив, причина и т. д., а сама мотивация постепенно занимала все большее место в объяснении не только поведения и обучения, но и таких, казалось бы, «автоматически» протекающих процессов, как восприятие, представливание и мышление. Изучение мотивации со временем вылилось в самостоятельное направление с собственным понятийным аппаратом, методами, теориями. Первые исследования были посвящены анализу волевого акта. Так, Пфендер в описательном труде «Мотив и мотивация» [A. Pfander, 1911] рассматривал мотив как основу волевого решения, а вышедшая в 1936 г. первая англоязычная книга называлась «Мотивация и поведение» [P. T. Young, 1936]. Двадцать лет спустя рефераты, монографии, обзоры, руководства уже шли одно за другим. Среди них следует упомянуть серию ежегодников по проблемам мотивации университета штата Небраска (с 1953 г.), руководства [S. Koch, 1959—1963; H. Thomae, 1965] и более или менее полные учебные пособия [C. N. Gofer, M. N. Appley, 1964; J. W. Atkinson, 1964; J. W. Atkinson, D. A. Birch, 1948; R. C. Bolles, 1967; 1975; K. B. Madsen, 1959; 1974; B. Weiner, 1972].

Сегодня исследования мотивации еще далеки от окончательного решения всех вопросов и от выработки единых методов и теорий, а потому имеет смысл проследить развитие проблематики мотивации в исторической перспективе. При этом нам придется вернуться почти на столетие назад. Прежде всего обратимся к первым исследователям мотивации, которые в начале нашего века занялись проблемами, не утратившими свою значимость и по сей день, и проследим становление отдельных направлений в разработке этих проблем.

Плеяда пионеров

В философии и теологии человек издавна рассматривался как существо, одаренное разумом и свободной волей. Эти качества не только отличают человека от животного, определяя его сущность, но и налагают на

* Приравнивание научной психологии к экспериментальной справедливо лишь до тех пор, пока речь идет о произошедшем в конце прошлого века институциональном отделении психологии от философии. Фактическое становление первой как научной -дисциплины в значительной степени опиралось на неэкспериментальные или квазиэкспериментальные методы исследования, прежде всего на различные методы наблюдения. Достаточно сказать, что большая часть приводимых в данной книге результатов получена в ходе исследований корреляционного типа, которые нельзя считать экспериментальными в строгом смысле этого слова. *(Прим, ред.)*

него ответственность за свои действия и решения. Проблема объяснения человеческого действия в этом случае крайне проста. Человек действует разумно по легко усматриваемым причинам и законным основаниям, поскольку обладает разумом, а раз он наделен свободной волей, излишне и бесплодно объяснять его действия внешними силами — будь то влияние внешней среды или состояния собственного тела. Конечно, разумным действиям и проявлению свободной воли могут препятствовать вспышки эмоций и страстей. Подобное (пусть и не столь упрощенное) объяснение поведения в истории науки встречается неоднократно. Признается при этом зависимость человека, человеческих действий от материальных и физиологических данных организма или считается, что поведение человека подчинено гедонистическому принципу поиска удовольствия и избегания неудовольствия, значения не имеет. Ведь всякое такое объяснение не позволяет преодолеть пропасть между человеком и животными, поведение которых управляется не разумом, волей, а слепыми природными силами, инстинктами.

Этот дуализм декартовского типа был окончательно отвергнут вышедшей в 1859 г. книгой Чарлза Дарвина «Происхождение видов». Различия в строении тела и способах поведения живых существ Дарвин (1809—1862) объяснил действием двух принципов: наличием случайных изменений признаков и естественным отбором этих признаков в борьбе за выживание. Оба принципа оказались весьма перспективными для детерминистского объяснения человека, человеческих действий. На основе этого детерминистского мировоззрения, распространению которого на феномены человеческой мотивации долгое время препятствовали представления о кардинальном онтологическом различии между человеком и животными, сложились три наиболее авторитетные точки зрения на проблемы мотивации.

Первая точка зрения, исходившая из существования между человеком и животными ряда переходных форм и считавшая, что объяснение поведения животных может иметь общие черты с объяснением человеческого поведения, выявила инстинкты и побуждения, которые приводят в действие человеческое поведение. Мак-Дауголл, рассмотрев в вышедшей в 1908 г. работе в качестве главного объяснительного понятия инстинкты, заложил тем самым основы исследования мотивации в духе *теории инстинкта.* Это направление до сих пор представлено в работах современных этологов (Лоренц, Тинберген). Почти одновременно с Мак-Дауголлом Фрейд попытался объяснить такие, казалось бы, иррациональные феномены, как- содержание сновидений (1900) и поведение невротиков (1915), динамикой скрытых потребностей и тем самым заложил основы исследования мотивации в *теории личности.*

Вторая точка зрения, исходившая из развития вида как результата размножения и поддержания существования только тех живых существ, которые могли приспособиться к окружающей среде, утверждала, что человеческий интеллект—явление не исключительное, а продукт миллионолетней истории его становления. Интеллект, способность делать выводы из приобретаемого опыта, позволял сохранить вид, обеспечивая быстрое приспособление к меняющимся условиям среды. Однако если это так, то современные виды животных должны обладать зачатками интеллекта. Предпринятые в 80-е гг. прошлого столетия попытки установить характерные для тех или иных видов формы интеллекта и сравнить их между собой породили сравнительную психологию. Из фактологических описаний и чисто умозрительных сравнений постепенно сложились типы систематического экспериментального исследования научения. Первые работы в этом направлении осуществил Торндайк [E. L. Thorndike, 1898; 1911] в подвале дома своего учителя Уильяма Джеймса. Сам Джеймс (1842—1910) как психолог занимал примечательную промежуточную позицию между старой и новой психологией. Обладая непревзойденным даром интроспекции, он проследил феномен сознания в волевых

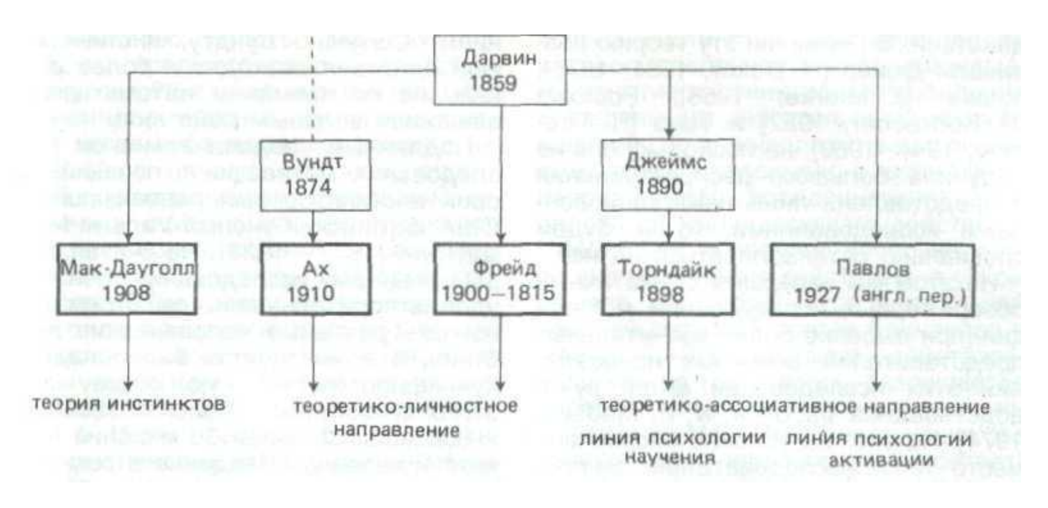
действиях, исходя, с одной стороны, из наличия свободной воли, а с другой — из свойственных человеку инстинктов. Согласно Джеймсу, человеческое сознание есть результат развития «нервной системы, которая усложнилась настолько, что не может управлять собою сама» [см.: E. G. Boring, 1929, p. 501]. Джеймс экспериментов не ставил, но разработанное им понятие «habit» («привычка») впоследствии стало центральным в ассоциативной теории научения: *привычка*—это автоматически протекающее действие, которое, по Джеймсу, сначала управлялось сознательно.

Инстинкт как механизм приспособления, в котором особым образом проявляется естественный отбор, рассматривал и Дарвин, но он объяснял появление инстинктов как результат случайных изменений. Дарвин представлял инстинкты как накопление отдельных рефлекторных актов, а изменения и прогресс в таких накоплениях могли осуществляться согласно эволюционной теории только постепенно. Таким образом, инстинкты в поведении человека и животных уже не требовалось рассматривать как нечто цельное и неделимое, их можно было разложить на доступные наблюдению реакции на раздражители. Рефлекторная дуга стала рассматриваться в качестве основного элемента поведения. Русский физиолог Павлов (перевод его работ на английский язык появился в 1927 г.) и американец Торндайк в начале нашего столетия стали инициаторами экспериментальных исследований научения, до сих пор не потерявших своего значения как метода изучения мотивации.

Павлов и Торндайк заложили основы того, что можно назвать *ассоциативным* направлением в исследовании мотивации. Обоих ученых интересовало изменение ассоциаций между стимулом и реакцией. Торндайка— замена реакций на более успешные (так называемое инструментальное, или оперантное, поведение), Павлова— замена раздражителя, приводящего в действие рефлекс, первоначально нейтральным раздражителем (классическое поведение). В ассоциативном направлении изучения проблемы мотивации с именем Торндайка связывается линия *психологии научения, а с* именем Павлова—линия *психологии активации.*

Наконец, *третья* точка зрения. По Дарвину, особенности в строении тела и поведении, которые дают преимущества при естественном отборе, проявляются не только как специфичные видовые признаки. Внутри вида всегда имеются индивиды, особенности строения и поведения которых позволяют им в борьбе за существование лучше приспособиться к усложнившимся условиям. Этот вывод определил интерес ученых к выявлению и учету индивидуальных различий. Френсис Гальтон (1822—1911), двоюродный брат Дарвина, провел обширные наблюдения, проверяя предположение о наследовании психических черт и способностей (сравни с евгеникой). Наряду с французским исследователем Альфредом Бине (1857—1911), разработавшим в начале столетия первые тесты интеллекта, он заложил основы психологического тестирования. Это направление какое-то время, особенно в США, развивалось независимо от проблематики остальных областей психологии, и только в 30-е гг. Оллпорт [G. W. Allport, 1937], Мюррей [H. A. Murray, 1938] и Кеттелл [R. B. Cattell, 1950] нашли ему применение в исследовании мотивации, осуществлявшемся в русле теории личности.

Среди плеяды пионеров можно, наконец, выделить ученых, на чьи взгляды учение Дарвина не оказало сильного влияния. Их представления формировались под воздействием работ основателей классической экспериментальной психологии—Фехнера (1801 — 1Б87) и особенно Вильгельма Вундта (1832—1920). Центральная тема исследований Вундта— психологическая природа мотивации, а именно волевых актов. В этих актах Вундт [W. Wundt, 1874; 1896] усматривал основную особенность действующего и ощущающего индивида и потому утверждал, что в качестве психологической причины эти акты должны быть резко отделены от фи-



с. 2.1. Направления исследований мотивации [см.: K. B. Madsen, 1974, p. 91]

зической причинности, исследуемой естественнонаучными методами.

Процессы переработки информации, как сказали бы мы сегодня, сопровождаются, по Вундту, волевыми актами. Сам Вундт пытался проиллюстрировать свое утверждение на феноменах внимания и апперцепции, а также восприятия, мышления и памяти [W. Wundt, 1874; 1896, современные данные: T. Mischel, 1970]. Все эмоциональные процессы, такие, как чувствования и представления, пронизаны волевым началом, которое есть результат синтеза чувствований, ощущений и представлений. Ведущие к волевому акту чувствования и представления Вундт называл мотивами, в которых представления как составная часть волевых действий играют роль побудительной причины, а чувствования — роль движущей силы.

Дух исследований Вундта, особенно его методов изучения психологии сознания, воспринял Кюльпе, вокруг которого сплотились сторонники вюрцбургской школы. Представители этой школы ставили своей целью исследовать лабораторным путем с помощью интроспективного метода столь неуловимый процесс, как мышление. Сам Вундт не считал этот путь плодотворным. Он связывал перспективы исследования мышления с решением проблем психологии народов и предлагал в качестве основного метода изучение продуктов деятельности. Занимаясь анализом мыслительной активности, Кюльпе и его ученики вынуждены были констатировать, что решающие процессы не доступны сознательной рефлексии. Из этого они делали вывод о существовании неосознанных установок и тенденций, управляющих доступным наблюдению процессом решения задач. Ах [N. Ach, 1910] обозначил эти установки понятием «детерминирующая тенденция». В осуществленном им остроумном эксперименте ассоциативная репродуктивная тенденция посредством инструкции испытуемому вступала в конфликт с детерминирующей тенденцией, что позволяло измерить индивидуальную силу воли. Как мы увидим далее, этот эксперимент побудил Курта Левина провести опровергающее исследование, которое оказало решающее влияние на изучение мотивации в русле теории личности.

Спор Аха и Левина лишь косвенно связан с линией разработки проблем, ведущей от Вундта к теориям личности. Из исследовательской традиции Вундта благодаря работе таких учеников Кюльпе, как Ах, Уатт, Мессер и Линдворски, а также феноменолога Пфендера выросла общепсихическая теория, в которой значительное место отводится проблеме воли, в частности ее роли при принятии решения в ситуации конфликтующих представлений и устойчивости волевых

действий. В Германии эту теорию развивали Дюкер [H. Duker, 1931; 1975], Мирке [K. Mierke, 1955], Popaxep [H. Rohracher, 1932] и Томэ [H. Thomae, 1944; 1960], но поскольку она не получила большого распространения и представлена лишь немногочисленными исследованиями, то не будем специально останавливаться на ней.

На этом мы завершим схематичный обзор первых исследований мотивации [при выборке более значительных представителей основных направлений этих исследований автор руководствовался работой: K. B. Madsen, 1974]. На рис. 2.1 условно обозначено место пяти исследователей из плеяды пионеров, работавших на рубеже XIX и XX столетий.

Разработка проблем в теории инстинктов

Мы уже отмечали, что еще Джеймс ввел инстинкт в качестве объяснительного понятия, но применял его к очень ограниченному числу форм поведения, отделяя от инстинкта чувства, привычки и, конечно же, волевые действия. Джеймс определял инстинкт следующим образом: «Способность производить определенные законченные действия без предварительного плана и обучения» [W. James, 1890, v. II, p. 383]. При этом он отмечал обязательность раздражителя, который на основе имеющейся нервной структуры приводит в действие автоматически протекающее поведение. Вынужденное автоматическое реагирование на сложившуюся ситуацию хорошо иллюстрируется известным высказыванием о наседке:

> «Наседке показалось бы, вероятно, диким само предположение, что в мире имеется существо, для которого гнездо, полное яиц, не является таким же привлекательным и весьма пригодным для длительного времяпрепровождения объектом, каким оно является для нее» [ibid., p. 387].

Работы Дарвина не оказали большого влияния и на трактовку инстинкта Вундтом, который в отличие от Джеймса сближал инстинкт с побуждением и целенаправленным поведением. Согласно Вундту, инстинктивные действия восходят к более ранним, но со временем автоматизировавшимся волевым действиям.

Подлинным родоначальником исследования мотивации с позиций теории инстинктов был переехавший в США английский ученый Уильям Мак-Дауголл (1871 —1938). Не считая современные ему исследования сознания удовлетворительными, он стремился изучать реальные человеческие действия, а в инстинктах видел надежную филогенетическую основу для этого. В книге, вышедшей в 1908 г. и выдержавшей более 30 изданий (она хотя и названа «Введение в социальную психологию», но на самом деле посвящена психологии мотивации), инстинкт определяется так:

> «...наследуемая или врожденная предрасположенность, определяющая у ее обладателя способность воспринимать и обращать внимание на определенный класс объектов, эмоционально возбуждаться на конкретное качество одного из таких объектов и действовать при этом вполне конкретным образом или, по крайней мере, испытывать побуждение к такому действию» [W. McDougall, 1908, p. 25].

Подобное толкование достаточно сложно. Инстинкты врождены, они обладают побудительной (энергетический аспект) и управляющей функциями, они содержат в упорядоченной последовательности процессы переработки информации (познавательный аспект), эмоционального возбуждения (эмоциональный аспект) и готовности к моторным действиям (двигательный аспект). Мак-Дауголл первоначально составил список из 12 инстинктов, а затем несколько расширил его (подробнее см. в гл. 3). Позднее понятие «инстинкт» он заменил менее определенным понятием «склонность», уже не сводившимся к представлению о стереотипном протекании действий. Его содержание в основном определялось тенденцией к целенаправленной активности:

> «Склонность определяется предрасположенностью, функциональным единством общей организации ума, и именно последняя, будучи возбужденной, порождает активную устремленность, усилия, импульс или энергичные движения к некоей цели» [ibid., p. 118].

Появлению работы Мак-Дауголла 1932 г. предшествовала известная дискуссия 20-х гг. об инстинктах, одна из немногих крупных дискуссий, которые когда-либо велись в психологии. Она была начата Уотсоном, еще в 1913 г. выдвинувшим требование ограничить психологию исследованием того, что можно зарегистрировать при внешнем наблюдении. Широкое распространение теории инстинктов Мак-Дауголла привело к тому, что многие психологи объясняли всевозможные виды поведения соответствующими инстинктами. Бернард, пересмотревший в 1924 г. литературу, посвященную инстинктам, обнаружил не менее 14 046 определений этого термина! Нельзя не согласиться с его мнением, что при столь неоднозначном употреблении понятия легко впасть в ошибку «порочного круга», а в этом случае понятие теряет свое объяснительное значение.

Мак-Дауголл выступал против такого расширения, его окончательный перечень содержал не более 18 «склонностей» [W. McDougall, 1932]. Через несколько лет дискуссия об инстинктах, так и не приведшая к ясному решению, перестала вызывать интерес [D. L. Krantz, D. Alien, 1967]. Влияние Мак-Дауголла наиболее сильно сказалось в двух заметных областях исследований мотивации. Во-первых, его работы дали новый импульс развитию проблемы в русле теории личности, обосновав необходимость включения в понятие личности тех или иных мотивационных характеристик. Показательны в этом отношении теория черт Оллпорта [G. W. Allport, 1937], выполненные в Германии работы Лерша [Ph. Lersch, 1938], а также исследования Мюррея [H. A. Murray, 1938], чьи позиции можно отнести к линии психологии мотивации в узком смысле.

Во-вторых, Мак-Дауголл способствовал разработке серьезного функционального анализа инстинктов, заложил основы сравнительного изучения поведения животных (этологии). Заслуга же осуществления такого анализа принадлежит прежде всего Конраду Лоренцу [K. Lorenz, 1937; 1943], раскритиковавшему положения теории инстинктов Мак-Дауголла за их неопределенность и ограничившему понятие инстинктивного поведения врожденными двигательными координациями, т. е. инвариантными звеньями, присутствующими в цепи целенаправленного поведенческого акта вплоть до «завершающего действия». Именно это последнее звено является инстинктивным действием, в узком смысле, оно управляется центральной нервной системой всегда одинаково и жестко. «Завершающее действие», если можно так сказать, разрешается через «врожденный запускающий механизм» (ААМ). Предшествующие же звенья могут изменяться в соответствии с характеристиками ситуации, и чем ближе звено к началу акта, тем более оно подвержено научению, особенно начальная фаза, так называемое поисковое поведение. Было установлено, что для определенных инстинктивных действий (таких, как следование за предметом у серых гусят во время короткой сензитивной фазы в раннем онтогенезе) любой объект может стать побуждающим ключевым раздражителем, может «запечатлеться». Интенсивное изучение некоторых видов животных позволило выявить ключевые раздражители, которые приводят в действие определенные инстинкты. Если же эти раздражители долго не появляются, инстинктивные последовательности поведенческих актов могут протекать и без них как так называемые холостые действия.

Результаты исследований позволили выделить две характеристики инстинктивных поведенческих актов: во-первых, их стереотипность и независимость от научения; во-вторых, задействованность в их возбуждении внутренних процессов, проявляющихся в виде готовности, которая со временем возрастает. Механизм действия внутренних процессов Лоренц [K. Lorenz, 1950] представил в виде «психогидравлической» модели мотивационного процесса (которая, впрочем, близка к ранним взглядам Фрейда [S. Freud, 1895]). Каждому инстинкту Лоренц приписывал специфичную для данного действия энергию, которая постоянно возобновляется и за-

полняет некий резервуар. В противовес прежним взглядам, согласно которым инстинктивное действие всегда следует за внешим раздражителем, Лоренц утверждал, что протекание определенных инстинктов вообще не требует наличия внешних ключевых раздражителей («реакции в пустоту»).

Николаус Тинберген (удостоенный, как и Лоренц, в 1973 г. Нобелевской премии в области медицины), продолжавший и развивавший положения Лоренца, определяет инстинкт следующим образом:

«Я хотел бы предварительно определить инстинкт как иерархически организованный нервный механизм, который восприимчив к некоторым подготавливающим, запускающим и направляющим импульсам как внешней, так и внутренней природы, и который реагирует на эти импульсы координированными движениями, способствующими сохранению индивида и вида» [N. Tinbergen, 1951, p. 112].

' « М е х
ляются «импульсы», которые выполняют собственно мотивирующую функцию, т. е. активизируют инстинкты.

Этология стоит в стороне от психологии мотивации. Однако она вновь и вновь привлекает внимание ученых, занимающихся мотивационными проблемами. Интерес к ней связан прежде всего с двумя проблемами. Во-первых, с этологической критикой лабораторного эксперимента по психологии научения, поскольку исследуемые животные помещаются во время такого эксперимента не в естественное для них- окружение, а в искусственную обстановку, сильно ограничивающую возможности животного. Во-вторых, критикой самой этологии в связи с использованием ее данных при объяснении поведения человека [J. V. Eibl-Eibesfeldt, 1973], и в первую очередь с критикой Лоренца [K. Lorenz, 1966] за его попытку распространить на человеческое поведение понимание агрессии, как оно представлено в теории инстинкта (см. гл. 8). Основываясь на своей психогидравлической модели энергии инстинкта, Лоренц утверждает, что в организме человека постоянно вырабатывается один из видов энергии агрессии. Если эта энергия время от времени не разряжается в безвредной замещающей агрессивность активности, ее накопление может стать опасным. [Более подробное освещение трактовок инстинкта в этологии можно найти в работах: C.N.Gofer, M.N.Appley, 1964; I.V.Eibl-Eibesfeldt, 1968; E.N.Hess, 1962; R.A.Hinde, 1974.] Критическое рассмотрение истории экспериментального изучения животных в лаборатории и влияния на эти изыскания трудов Дарвина осуществил Бойс [R. Boyce, 1976]. Ведущийся в этологии анализ поведения животных преимущественно затрагивает четыре из восьми основных проблем мотивации: классификацию мотивов, их актуализацию, целенаправленность и конфликт, а также влияние мотивации. Эта теория объясняет соответствие поведения тем или иным особенностям ситуации с помощью нейрофизиологических конструктов и моделей (которые отчасти имеют формальный системно-теоретический характер).

Теоретико-личностная разработка проблем мотивации

В рамках исследований личности к проблеме мотивации подходят исключительно в аспекте психологии человека. При этом мотивация трактуется либо как ключ к описанию и более глубокому пониманию личности и индивидуальных различий (линия психологии личности), либо как процесс, которым объясняется актуальное поведение и лишь постольку поскольку индивидуальные различия (линия психологии мотивации, а также когнитивной психологии).

Пионерами этого направления, как уже говорилось, были Нарцисс Ах (1871—1946) и главным образом Зигмунд Фрейд (1856—1939). Их исследовательские подходы были различны, но не противоположны. Придерживаясь вундтовских традиций, Ах пытался экспериментально-психологическими методами выявить ведущий компонент когнитивных процессов в якобы пассивно протека-

ющем потоке сознания. Усилия Фрейда были направлены на объяснение казавшихся непонятными поступков, для чего им использовалось клиническое наблюдение, а также методика провоцирования и истолкования странных, необычных содержаний сознания. Оба ученых были убеждены, что нашли нечто сходное, а именно скрытые, неосознанные процессы, которые управляют деятельностью и определяют содержание сознания. Ах постулировал существование «детерминирующих тенденций», к обсуждению которых мы еще вернемся; Фрейд—«бессознательное», в котором он видел ключ к объяснению деятельности и которое представлял как непрерывное изменение и столкновение влечений, получающих свое фрагментарное и завуалированное выражение в поведении и сознательном переживании.

Взгляды Фрейда пронизаны биолого-эмпирическим детерминизмом Дарвина, подтверждение которому австрийский ученый усматривал в успехах медицины своего времени. Душевная жизнь не могла дольше, как это было обычным в современной ему психологии, разгадываться с помощью элементарного интроспективного анализа содержания сознания. Фрейд считал, что у человека следует вскрыть ту биологически-витальную динамику влечений, которая лежит в основе поведения всех живых существ. В этом и состоят, собственно, действующие в неразрывной последовательности психические процессы, т. е. бессознательное. В потоке сознания бессознательные процессы не составляют исключения, напротив, содержание сознания представляет собой фрагментарное и видоизмененное производное от непрерывной деятельности бессознательного. Такая деятельность построена не на пассивном реагировании организма на воздействия окружающей среды, а на активном устремлении и противоборстве заложенных в живом существе сил. В данном случае на Фрейда если и оказала влияние психология его времени, то, скорее всего, это была концепция Франца фон Брентано, которого Фрейд мог слушать в Вене. Брентано в отличие от Вундта видел движущие силы душевной жизни в интенционально направленных на предметы «актах». Представители вюрцбургской школы, к которым примкнул Ах, также все больше склонялись к этой точке зрения и оспаривали правомерность позиции Вундта.

Анализ истерии и других неврозов нужен был Фрейду не только для того, чтобы раскрыть влияние бессознательных процессов, но и для того, чтобы выявить их, «ввести в сознание». И если сначала он пользовался гипнозом, то позднее этот метод сменили методики толкования сновидений [S. Freud, 1900] и свободных ассоциаций. Единственное, что не изменилось,— остроумные рассуждения, связывавшие (вполне в духе психологии поведения) исходные условия с последующими событиями посредством различных гипотетических промежуточных процессов. Заслуживает также упоминания гибкость, с которой Фрейд использовал в своей работе те или иные методы, его постоянное и искреннее стремление к их совершенствованию.

Теория мотивации в ее окончательном виде была сформулирована Фрейдом только в 1915 г. в труде «Влечения и их судьбы», хотя основные положения уже можно найти в вышедшем в 1895 г. «Проекте психологии». Согласно этой психологии, «психический аппарат» должен прежде всего справиться не с внешними, а с внутренними раздражителями, от которых нельзя уклониться, так как они возникают в самом организме. Потребности той или иной части организма постоянно порождают энергию раздражения, которая аккумулируется и от которой требуется «избавиться».

> «Нервная система—это аппарат, функцией которого является устранение накопившегося раздражения, снижение его до возможно более низкого уровня, а если бы это было реально — то и поддержание в организме полного отсутствия такового» [1915, S. 213].

О фрейдовской теории мотивации дает представление модель редукции влечения (она близка уже обсуждавшейся этологической модели, и, как

мы еще увидим, с ней же в своей основе связана линия психологии научения, к которой относятся ассоциативные исследования мотивации). Модель редукции влечения построена на гомеостатическом и гедонистическом представлениях. Согласно первому из них, равновесие организма тем выше, чем ниже уровень накопившегося раздражения. Согласно второму, всякое, снижение этого уровня сопровождается чувством удовлетворения, всякое повышение — чувством неудовлетворения. Иными словами, активность психического аппарата подчинена принципу удовольствия—неудовольствия (Lust-Unlust-Prinzip).

Понятие «влечение», по Фрейду, отражает двойственность тела и духа, объединяет между собой органическое (а именно энергию) и психическое (аффект) представления. Кроме того, в каждом влечении различаются четыре аспекта. Фрейд пишет:

«Если мы от биологического начала перейдем к рассмотрению душевной жизни, то «влечение» явится нам как понятие, пограничное между душевным и соматическим, как психическая представленность раздражений, имеющих внутреннее телесное происхождение и распространившихся в область духа, как мера необходимой работы, которая налагается на душевное вследствие его связи с телесным.

Уточним некоторые термины, которые употребляются в связи с понятием влечения: напряжение, цель, объект, источники.

Под *напряжением* влечения понимают его моторный момент, сумму сил или меру усилий, которой оно соответствует.

Целью влечения всегда является удовлетворение, которое может быть достигнуто только путем устранения раздраженного состояния источника влечения.

Объект влечения—это то, в чем или посредством чего влечение может достигнуть своей цели. Это наиболее изменчивый компонент влечения, связанный с ним не происхождением, а лишь пригодностью для его удовлетворения.

Под *источником* влечения понимают тот соматический процесс в органе или части тела, раздражение от которого представлено в душевной жизни как влечение» [1915, S. 214—215].

Уже отмечалось, что душевная жизнь в понимании Фрейда — это динамика конфликтов, вот почему ему близки дуалистические принципы, а его классификация мотивов — свидетельство тому. Над классификацией Фрейд работал все время и не стремился закончить ее. И если в сочинении 1915 г. он противопоставил потребности «Я» или «поддержания своего существования» (например, потребность в пище) и сексуальные влечения (либидо), то позднее, под впечатлением событий первой мировой войны, он заменил первые на потребности в агрессии. Однако его основные исследовательские интересы всегда были сосредоточены на трактуемых очень широко сексуальных влечениях. В заключительный период своего творчества Фрейд пришел к противопоставлению антагонистических влечений: жизни (эрос) и смерти (танатос).

Мы не будем здесь воспроизводить все, подчас весьма спекулятивные теоретические построения Фрейда. Ограничимся лишь рядом важнейших положений его теории, теми из них, которые оказали влияние на дальнейшее развитие исследований мотивации.

Первое. Влечения могут проявлять себя по-разному. Если при большой интенсивности влечения отсутствует объект, необходимый для его удовлетворения, то неосуществившиеся желания входят в сознание в виде представлений о прежнем удовлетворении влечения. Это положение оказало решающее влияние на более поздние попытки измерения мотивации [N. A. Murray, 1938; McClelland et al., 1953]. Влечения могут смещаться на другие объекты, они могут сублимироваться (т. е. внешне направляться на несексуальные цели) и, наконец, вытесняться. В последнем случае они оказывают скрытое влияние на переживания (проявляется в содержании сновидений) или на поведение (проявляется в ошибочных действиях или невротических нарушениях).

Второе. В теоретических построениях Фрейда душевная жизнь, понимаемая как постоянный конфликт противоречивых тенденций внутри личности, предстает в виде иерархии трех механизмов. Поиску удовлетворения (Оно) противостоит моральный контроль (Сверх-Я), а примирением их через достижение компромисса зани-

мается механизм приспособления к реальности (Я).

Третье. Взрослая личность есть результат истории влечений, причем особое значение имеет детство. Препятствия, возникающие на пути удовлетворения влечений, особенно в раннем детстве, имеют серьезные последствия и причиняют сильный ущерб способности человека работать и любить. С помощью психоаналитических терапевтических приемов причины нарушений развития, коренящиеся в раннем детстве, могут быть выявлены и в какой-то степени устранены.

Четвертое. Развитие влечений проходит несколько психосексуальных фаз в соответствии со сменой так называемых эрогенных зон (чувствительных участков кожи вокруг различных отверстий на теле). На каждой из фаз доминирует определенная эрогенная зона, ее раздражение доставляет максимальное чувственное удовлетворение. Порядок смены эрогенных зон следующий: рот (оральная фаза: сосание, глотание, кусание), задний проход (анальная фаза: выделения кишечника), половые органы (фаллическая и генитальная фазы: мастурбация, гомосексуальные и гетеросексуальные половые связи). Развитие влечения может задержаться на одной из фаз (явление фиксации). Травмирующие переживания могут отбросить развитие на более ранние стадии (регресс).

Пятое. Ход развития влечений подобен развитию действия в драматической пьесе для трех персонажей: супружеской пары и любовника. В роли последнего выступает ребенок, который стремится к сексуальным отношениям с родителем противоположного пола (эдипов комплекс) и наталкивается при этом на сопротивление и угрозы со стороны родителя одного с ним пола. При нормальном развитии конфликт разрешается путем идентификации с родителем одного с ребенком пола. Это разрешение ведет к усвоению уже в раннем детстве моральных норм, персонифицируемых с одним из родителей, и тем самым к образованию совести (Сверх-Я) как механизма, контролирующего поведение личности.

Три последних положения о значении раннего детства в развитии влечений, о возможных опасностях на пути этого развития и о социализирующем влиянии личностных взаимодействий в семье до сих пор заметно сказываются на теории и исследованиях в области развития личности и генезиса мотивов. Статично-описательный анализ компонентов в исследовании мотивации благодаря Фрейду был дополнен динамическим аспектом рассмотрения вопроса. Детальную оценку произведений Фрейда и их значения для развития теории мотивации дал Рапапорт [D. Rapaport, 1959; 1960]. Томан [W. Toman, 1960 a; b] осуществил дальнейшую разработку психоаналитической теории мотивации, прежде всего таких ее аспектов, как периодизация, развитие и история мотивов.

Вернемся к Аху, другому пионеру теоретико-личностных исследований мотивации. Он занимался проблемой измерения воли, сочетая традиции экспериментальной психологии Вундта и вюрцбургской школы. В остроумном эксперименте Ах [N. Ach, 1910] приводил в столкновение образовавшуюся при воспроизведении двух слогов ассоциацию, прочность которой он мог варьировать, меняя частоту повторных заучиваний, с инструкцией к выполнению контрастной деятельности. Таким образом, волевая тенденция (следовать инструкции) как бы конкурировала с привычкой. Если побеждала тенденция к выполнению деятельности в соответствии с новым заданием, то это говорило о преобладании силы воли над установившейся ассоциацией [N. Heckhausen, 1969, S. 134]. Следствием этого и других экспериментов было постулирование «детерминирующих тенденций», которые, не будучи даны в сознании, тем не менее направляют поведение. Другой представитель вюрцбургской школы — Зельц [O. Selz, 1913; 1924] показал влияние детерминирующей тенденции на протекание мыслительных процессов.

Эксперименты Аха по измерению воли побудили к исследованию Курта Левина (1890—1947), который посвя-

тил этой проблеме свою диссертационную работу [K. Lewin, 1917a; 1922]. Он показал, что с образованием ассоциаций в ходе научения возникает не репродуктивная тенденция, т. е. психическая сила, как думал Ах, а только связь между прежде несвязанными элементами. Чтобы эта связь проявилась в поведении, необходимо наличие особой тенденции к воспроизведению выученного. Поэтому Ах [N. Ach, 1910] в своем эксперименте по измерению воли не противопоставил силу ассоциации детерминирующей тенденции (воле), а заставил работать две различные детерминирующие тенденции, приведя их в состояние конфликта. Не меняя существенно содержания понятия, Левин в последующих работах вместо «детерминирующей тенденции» Аха стал пользоваться термином «квазипотребность» [K. Lewin, 1926b]. Правда, согласно Левину, квазипотребности возникают на основе намерений субъекта и принятых им задач [W. Witte, 1976]. Уже в 50—60-е гг. ученик Дюкера Фукс [R. Fuchs, 1954; 1955; 1963], занимаясь в основном мотивирующими эмоциями ожидания, сумел объединить положения Аха, Левина и Фрейда.

Трудно переоценить влияние многочисленных работ Левина и его учеников по психологии действия и аффекта на экспериментальное исследование мотивации в психологии человека. Прежде всего это касается экспериментального анализа феноменов удержания и возобновления незавершенных действий (Зейгарник, Овсянкина), уровня притязаний (Хоппе, Юкнат), замещающей деятельности (Лисснер, Малер), психического насыщения (Карстенс). Некоторые из этих вопросов, как, например, проблема замещающей деятельности, были непосредственно связаны с положениями теории Фрейда. Вероятно, влияние Фрейда было более значительным, чем это признает сам Левин, когда критикует психологические объяснения Фрейдом поведения более ранними событиями жизни.

В отличие от Фрейда Левин стремился объяснить поведение, исходя из возникшего на данный момент актуального поля психологических сил. В своей теории поля он сравнивает психологические силы с векторами, исходящими от объектов и областей окружающего мира и обладающими побудительным характером (валентностью). Эти силы воздействуют на личность и определяют ее поведение. Положения теории поля Левин пытался изложить с помощью топологических (позднее «годологических») понятий. Еще до создания теории поля как теории окружающего мира и помимо нее Левин разработал модель, в которой мотивация личности была представлена в виде скопления отдельных центральных или более периферийных областей (глубинных или поверхностных слоев). Каждая область представляет потребность или квазипотребность. В зависимости от состояния потребности (например, при возобновлении действия, оставшегося незавершенным) такая область представляет собой более или менее напряженную систему, стремящуюся разрядиться через исполнительные функции (например, моторику). Динамические представления такого рода близки воззрениям Фрейда хотя бы тем, что общим основополагающим принципом мотивации и для Фрейда, и для Левина было восстановление нарушенного равновесия.

Деятельность, по Левину, является функцией личности и воспринимаемого окружения: V=f(P,V). Тем самым он [K. Lewin, 1931b], возможно, впервые сформулировал принцип взаимодействия личности и ситуации (см. гл. 1). Правда, в дальнейшем его больше интересовало влияние на протекание деятельности изменений в ситуации, чем действие межличностных различий.

С помощью своей теории поля, излагаемой в терминах динамики, Левин стремился дать обобщенный «моментальный снимок» игры сил психологической «совокупной ситуации» (так называемого жизненного пространства). В эту ситуацию включены не только личность, но и воспринимаемое ею окружение, а деятельность выводится из игры сил как суммарный вектор. Дальнейшей разработке и дифференциации положений теории

поля препятствовало, конечно, отсутствие конкретных измерительных методов, которые бы реально выявили и зафиксировали напряжения, силы, направления, валентности, области и расстояния.

Хотя теория поля Левина [K. Lewin, 1936;1963] как конкретная модель не имела большого влияния, его решительность в построении понятийного аппарата (например, побудительный характер) и в установлении отношений между функциями, его анализ ситуационных сил, который был расширен до типологии конфликтов, и в первую очередь создание разнообразных экспериментальных парадигм (таких, как уровень притязаний) сыграли большую роль в дальнейшем исследовании феноменов мотивации (см. гл. 5).

Работы Левина оказали влияние на различные направления изучения мотивации: в теории научения (Толмен), в теории личности (Оллпорт),— но об этом речь пойдет дальше. Труды Левина имели большое значение для формирования взглядов представителей психологии мотивации в узком смысле, а именно для исследования мотивации в теории личности: Мюррея — 30-е гг., Аткинсона—50-е гг., Врооша — 60-е гг.

Линия психологии мотивации в узком смысле

Начнем с рассмотрения работ Врооша, так как именно в них, несмотря на более позднее по сравнению с исследованиями Мюррея и Аткинсона появление, непосредственно прослеживается влияние Левина (а также Толмена). К началу 60-х гг. накопилось большое количество данных по психологии труда: удовлетворенности работой, ее выполнением и т. п. Так называемая теория инструментальности Врооша [V. H. Vroom, 1964] была попыткой внести ясность в это скопище фактов. Основная мысль теории настолько очевидна, что можно лишь удивляться тому, почему она столь долго оставалась невысказанной. Действия и их результаты, как правило, имеют ряд последствий, которые выступают для субъекта как обладающие большей или меньшей привлекательностью. Последствия действия предвосхищаются и мотивируют деятельность. Другими словами, деятельность направляется инструментальностью, в силу которой наступают желательные и не наступают нежелательные последствия.

Показательно, что эта простая мысль до сих пор игнорируется в лабораторных исследованиях психологии мотивации. Ведь действия испытуемого в лабораторном эксперименте лишены для него последствий (за исключением того факта, что испытуемые могут помочь руководителю эксперимента или науке добыть новые сведения или они получат за свое участие небольшую плату). В реальных же жизненных отношениях, таких, как профессиональная деятельность, многое зависит от собственных действий индивида и их результатов.

Согласно теории инструментальности, в первую очередь необходимо выявить индивидуальные валентности (требовательные характеристики, по Левину) субъективно возможных последствий действий и умножить их на так называемый показатель инструментальности. Показатель характеризуется степенью ожидания того, что результат действия будет иметь или исключать соответствующие последствия (во втором случае инструментальность негативна). В сумме произведения валентности и инструментария каждого следствия дают общую инструментальную валентность возможного результата действия, который мотивирует действие, если субъективная вероятность успеха в достижении его цели достаточно велика. Таким образом, теория инструментальности Врооша представляет собой детализацию модели ожидаемой ценности, намеченной в общих чертах Левином и Толменом [K. Lewin, T. Dembo, L. Festinger, P. S. Sears, 1944; E. C. Tolman, 1932].

Ключевой фигурой исследования мотивации в теории личности является другой представитель психологии мотивации в узком смысле — Мюррей, поскольку именно в его работах были

объединены взгляды Дарвина, Мак-Дауголла и прежде всего Фрейда. В своей книге 1938 г. «Исследование личности» Мюррей, сблизив понятие потребности с психоаналитическим пониманием проблемы, содержательно отграничил друг от друга около 36 различных потребностей (см. гл. 3), определил соответствующие потребностям побудительные условия ситуации (так называемое *давление),* построил многочленную таксономию релевантного мотивации поведения, разработал вопросник (или шкалы оценок) для выявления индивидуальных различий в мотивах и апробировал их благодаря помощи 27 сотрудников, применявших при работе с испытуемыми не только эти вопросники, но и интервью, клинические тесты, экспериментальные исследования (уровня притязаний) и т. д.

Тем самым Мюррей подготовил почву для прорыва, осуществленного в 50-х гг. Мак-Клелландом и Аткинсоном. Им удалось более четко выделить один мотив — мотив достижения, кроме того, они на основе «Тематического апперцепционного теста» (ТАТ) Мюррея разработали и валидализовали эксперимент по измерению индивидуальных различий. Возможность заранее выявить индивидуальные различия мотивов открыла путь интенсивным исследованиям, постепенно охватившим все восемь проблем мотивации. Наряду с мотивом достижения выделялись и измерялись другие мотивы —такие, как «социальное присоединение» и власть. Более подробно об этом речь пойдет в следующих главах.

Мак-Клелланд был учеником Халла, виднейшего теоретика научения. Это обстоятельство оказалось решающим для дифференциации потребности, понимавшейся прежде в исследованиях мотивации в теории личности как нечто единое. Левин понимал под «потребностью» существующую на данный момент силу (или некоторую напряженную внутриличностную систему), возникновение этой силы или ее диспозициональный характер его не интересовали. Для Мюррея потребность была, скорее, устойчивой величиной, характеризующей индивидуальность (в смысле определения мотива). Мак-Клелланду также не удалось создать теорию, которая бы, как позднее теория Аткинсона [J. W. Atkinson, 1957; 1964], позволила четко разделить мотив и мотивацию, но он был близок к этому, объединив элементы теории ассоциаций, концепции ожидания и гедонистический принцип. О близости этой позиции к взглядам Халла можно судить по определению мотива, данному Мак-Клелландом в его работе 1951 г.

«Мотивом становится сильная аффективная ассоциация, характеризующаяся предвосхищением целевой реакции и основанная на прошлой ассоциации определенных признаков с удовольствием или болью» [D. C. McClelland, 1951, p. 466].

Два года спустя Мак-Клелланд [D. C. McClelland, 1953] добавил к своей теоретической схеме еще один заимствованный из психологии восприятия компонент: модель уровня адаптации Хелсона [H. Helson, 1948]. Объединение этих положений должно было, по мысли Мак-Клелланда, дать психологическую основу для изучения развития мотивов в течение жизни. Главная мысль состоит в следующем. Организм имеет некоторый (частью психофизически заданный, т. е. не приобретенный в ходе научения) уровень адаптации к раздражителям различных классов или к особенностям ситуации, которые воспринимаются как «нормальные» и нейтральные. Отклонения от этого уровня адаптации переживаются как эмоционально положительные события, пока они не переходят известного предела, за которым они уже сопровождаются нарастающим неудовольствием. В ходе развития такие аффективные состояния и их смена оказываются связанными с требованиями и условиями конкретных ситуаций, которые при повторении вновь вызывают нечто из первоначальной аффективной ситуации. Таким образом, мотивация понимается как воссоздание некоторого уже пережитого ранее изменения в вызывающей аффект ситуации.

Мак-Клелланд пытался охватить в своем определении мотива три пара-

метра мотива и мотивации: генезис мотива, мотив как приобретенная индивидуальная диспозиция и возбуждение мотива как актуальная мотивация. Вследствие этого определение, сформулированное Мак-Клелландом и его соавторами [D. C. McClelland, J. W. Atkinson, R. A. Clark, E. L. Lowell, 1953, p. 28], оказалось довольно сложным.

«Наше определение мотива таково: *мотив представляет собой воссоздание по ключевым признакам изменений в аффективной ситуации.* Слово «воссоздание» в этом определении указывает на то, что произошло предварительное научение. В нашей системе представлений все мотивы являются приобретенными. Основная идея состоит в следующем: определенные стимулы, или ситуации, вызывающие рассогласования между ожиданиями (уровень адаптации) и восприятием, служат источниками первичного, ненаучаемого аффекта, который по своей природе либо позитивен, либо негативен. Ключевые признаки ассоциируются с такими аффективными состояниями и их изменения фиксируются, в силу чего условия, к ним приводящие, делают возможным воссоздание состояния (А'), возникшего из первоначальной аффективной ситуации (А), но не идентичного ей».

Это определение, преследующее одновременно несколько целей и представляющее собой объединение многочисленных постулатов, из-за своей громоздкости, очевидно, не могло существенно повлиять на дальнейшие исследования мотивации, проводившиеся главным образом Аткинсоном, который начинал свою профессиональную деятельность в качестве сотрудника Мак-Клелланда. Прежде всего из постулата «рассогласования», хотя и получившего дальнейшее теоретическое развитие, ничего не последовало [H. Peak, 1955; H. Heckhausen, 1963b]. Лишь в последнее время значение этого принципа стало возрастать, прежде всего в объяснении так называемого самоподкрепления (см. гл. 12), зависящего от расхождения между результатом действия и индивидуально значимым стандартом (ценностными нормами).

В отличие от Аткинсона, интересовавшегося проявлениями мотивации в актуальной ситуации, Мак-Клелланд больше занимался индивидуальными различиями и генезисом мотивов, а также следствиями из них. Этот характерный для психологии личности подход нашел выражение в примечательном анализе развития мотивации на протяжении определенной исторической эпохи, позволив установить связь изменения мотивов с экономическими и политическими сдвигами [D. C. McClelland, 1961; 1971; 1975]. Национальные и исторические особенности мотивов выявлялись с помощью содержательного анализа литературных источников. Среди других работ Мак-Клелланда и его коллег следует отметить качественный анализ мотивации личности предпринимателя, а также создание программ по изменению и коррекции мотивов [D. C. McClelland, 1965a; 1978; D. C. McClelland, D. G. Winter, 1969].

Напротив, разработанная Аткинсоном мотивационная «модель выбора риска» [J. W. Atkinson, 1957; 1964] носит крайне формализованный характер (см. гл. 9). Эта модель, как никакая другая, стимулировала исследования мотивации и определяла их направленность в течение двух последних десятилетий. Аткинсон, с одной стороны, уточнил среди постулатов Мак-Клелланда содержание компонента ожидания, определив его как субъективную вероятность успеха, т. е. достижения цели (Дц), а с другой — связал его с привлекательностью успеха (Пу). Для определения результирующего произведения ДцхПу он воспользовался теорией результирующей оценки, разработанной в начале 40-х гг. учениками Левина Эскалона [S. Escalona, 1940] и Фестингером [L. Festinger, 1942b] для объяснения динамики поведения в зависимости от уровня притязаний. Эта теория представляла собой конкретизацию так называемой теории «ожидаемой ценности», которая в те же годы и независимо от психологических исследований возникла как теория решений, предсказывающая выбор потребителем тех или иных товаров [J. von Neumann, O. Morgenstern, 1944] или денежные ставки в тотализаторах [W. Edwards, 1954]. Согласно этой теории произведение ожидания и ценности соответствует максимальной субъективно ожидаемой ценности. И этим должен руко-

водствоваться в своих решениях рационально мыслящий человек.

Но все ли люди, принимая решения, ведут себя абсолютно рационально? Аткинсон [J. W. Atkinson, 1957] сделал существенный шаг вперед, когда стал учитывать индивидуальные различия мотивов. В формулу вероятности успеха и побуждения к нему он добавил еще одну, уже диспозициональную переменную — мотив достижения успеха (Му). Так возникла формула Аткинсона, его модель выбора риска [J. W. Atkinson, N. T. Feather, 1966]. Она позволяет предсказать актуальную мотивационную тенденцию поиска (Тп), если известны мотив действующего субъекта, вероятность достижения успеха при сложившихся в данной ситуации возможностях действия и соответствующая привлекательность успеха:

Тп=Му x Дц xПу.

В качестве составной части этого выражения (произведение мотива на привлекательность цели) можно, впрочем, выделить уже известное из истории психологии левиновское понимание требовательного характера (валентности).

Формула, аналогичная вышеприведенной, предложена и для тенденции избегать неуспеха: мотив избегания неуспеха *на* вероятность неуспеха *на* привлекательность неуспеха. С помощью вычитания тенденции избегания из тенденции поиска можно получить результирующую тенденцию.

Модель выбора риска до сих пор оказывает стимулирующее влияние на исследования мотивации [см. K. Schneider, 1973]. Ее плодотворность объясняется тем, что в ней учитываются индивидуальные различия в мотивах. Правда, сам Аткинсон преимущественно занимался пятой из восьми основных проблем, а именно сменой и возобновлением мотивации. Эта проблема восходит к Фрейду, к его исследованиям проявления при возобновлении деятельности неосуществленной мотивации. Аткинсон включил такую остаточную мотивацию в свою формулу в виде «инерционной тенденции» [J. W. Atkinson, G. Cartwright, 1964].

В книге, написанной в соавторстве с Берчем [J. W. Atkinson, D. Birch, 1970; см. также: J. W. Atkinson, D. Birch, 1978], Аткинсон несколько переориентировал свои исследовательские интересы: от анализа мотивации отдельных «эпизодических» действий к решению вопроса о том, почему одна мотивация перестает, а другая начинает определять деятельность. Его интересы сосредоточились, если можно так сказать, на точках сочленения непрерывного потока активности (см. гл. 12). В этой новой области Аткинсон разработал так называемую «динамическую теорию действия». Эта теория носит весьма формализованный характер. Дело в том, что она постулировала так много сил и функциональных зависимостей, что для выведения теоретических предсказаний из многообразия исходных условий потребовались компьютерные программы.

Наконец, совместно с Дж. Рейнором, который ранее распространил объяснительные возможности модели выбора риска на деятельность, ориентированную на будущее [J. Raynor, 1969], Аткинсон (J. W. Atkinson, J. Raynor, 1974a, b] попытался выяснить соотношение силы мотива, степени ситуативного побуждения и результатов действия — непосредственных и отсроченных (кумулятивных). При этом он применил одно из положений психологии активации, а именно старое правило Иеркса—Додсона, согласно которому для решения задач данного уровня сложности существует определенная оптимальная степень активации.

Исследования, начатые Мак-Клелландом и Аткинсоном, в 70-е гг. продолжил в Федеративной Республике Германии Хекхаузен. Он усовершенствовал и валидизировал две независимые процедуры оценки с помощью ТАТ наличия мотивов достижения и избегания неуспеха. Сотрудники руководимой им бохумской группы одновременно разрабатывали такие различные проблемы психологии мотивации, как развитие, мотива [H. Heckhausen, 1972; C. Trudewind, 1975], выбор в условиях риска [K. Schneider, 1973], выбор профессии [U. Kleinbeck, 1975], уровень при-

тязаний как один из параметров личности [J. Kuhl, 1978b], измерение мотива [H. Dischmalt, 1976b], регуляция усилий [F. Halisch, H. Heckhausen, 1977], изменение мотивов в психолого-педагогических прикладных исследованиях [S. Krug, 1976; F. Rheinberg, 1980].

Бохумская группа, на которую особое влияние оказали работы Вайнера [B. Weiner, 1972], также достаточно рано сумела воспринять положения теорий атрибуции когнитивно-психологической линии (см. ниже) и внесла свой вклад в интеграцию обеих научных традиций. В результате появились исследования восприятия собственных способностей как детерминанта субъективной вероятности успеха [W.-U. Meyer, 1973a; 1976], влияния мотивов на объяснение причин успехов и неудач и зависимости аффективных последствий того или иного результата действия от такого объяснения [W.-U. Meyer, 1973a; H. D. Schmalt, 1979]. Связанная с мотивами предубежденность в объяснении причин успеха и неуспеха оказывается важнейшим детерминантом самооценки, что близко пониманию мотива достижения как системы самоподкрепления [H. Heckhausen, 1972; 1978].

Многочисленные подходы привели к построению сложных процессуальных моделей мотивации. Согласно одной из них целенаправленное поведение зависит от восприятия соотношения собственных способностей и трудности задачи [W.-U. Meyer, 1973a]. Эта модель близка сформулированному еще Ахом [N. Ach, 1910] закону зависимости мотивации от степени сложности задачи. Другая, «расширенная модель мотивации»[H. Heckhausen, 1977a] включает наряду с элементами теории атрибуции прежде всего разнообразные последствия результата действия вместе с их показателями субъективной привлекательности, которыми пренебрегали исследователи мотивации достижения. Эти факторы начали учитывать только в 1964 г. в исследованиях по психологии труда, основанных на теории инструментальности Вроома. В дальнейшем удалось показать, что для разных групп личностей могут быть адекватными отличные друг от друга модели мотивации. Так, деятельность достижения может определяться в большей степени расчетом необходимых усилий или же прогнозируемыми последствиями результатов для самооценки [J. Kuhl, 1977].

Следует упомянуть еще одного исследователя, который хотя и работал в русле психологии активации, но не полностью подпал под влияние положений этого направления. Как и работы Аткинсона, теория этого автора в какой-то мере построена на психологическом бихеовиоризме Толмена и представляет собой попытку сделать доступными объективному анализу гипотетические промежуточные переменные когнитивного характера. Речь идет об Ирвине, выпустившем в 1971 г. книгу «Интенциональное поведение и мотивация — когнитивная теория». Его система представляет собой очень точный в понятийном отношении анализ интенциональной активности в тех случаях, когда ситуация допускает несколько альтернативных действий, а следовательно, возможны различные их исходы. Не пользуясь ни интроспективными данными, ни общепринятой схемой S—R, а опираясь только на описание внешнего поведения, Ирвин создал психологическую систему понятий когнитивных конструктов. Основу системы составили три понятия: ситуация— действие — результат.

В самом сжатом виде ход его рассуждений таков. Когда в ситуации выбора субъект научился различать, что действие $Д_1$ ведет к результату *P1, а* действие $Д_2$—к результату $Р_2$, то тем самым он овладел альтернативой ожиданий действие — результат. Пусть к тому же один из альтернативных результатов предпочтителен. Это и означает, по мнению автора, что действие будет интенциональным. Как таковое оно полностью детерминируется образующими «сцепленную триаду» элементами, а именно двумя ожиданиями действие — результат и предпочтением одного из двух результатов.

Все элементы «сцепленной триады» могут быть установлены при обычном -

наблюдении внешнего поведения, если только живое существо в ситуации выбора устойчиво предпочитает один из двух исходов, склоняясь к одному из действий, а при обращении сочетания действий и их результатов переходит к выбору альтернативного действия. Если известны только два элемента триады и от них зависит выбор одного из альтернативных действий, то можно сделать вывод о существовании третьего элемента. Например, предпочтения, когда известны оба ожидания действие — результат, или одного из двух ожиданий, когда известно другое и предпочтение. Используемый Ирвином термин «предпочтение» соответствует понятию «мотивация», а некоторый содержательный класс предпочитаемых результатов — понятию «мотив».

Новая интерпретация Ирвином экспериментальных данных об особенностях поведения в ситуациях различения и выбора продемонстрировала действенность его теории, сочетавшей в себе как принципы бихевиоризма, так и положения когнитивной психологии. Можно лишь сожалеть, что книга Ирвина не вышла 15 годами раньше, когда в объяснении поведения еще господствовали теории типа S—R; она могла бы облегчить усилия Толмена по внедрению в психологию научения объяснения целенаправленного поведения с помощью таких основополагающих когнитивных конструктов, как «ожидание» и «предпочтение».

Так как о современных исследованиях линии психологии мотивации в узком смысле еще пойдет речь в следующих главах, мы закончим на этом очерк ее истории. Подчеркнем в заключение, что до сих пор только это направление систематически разрабатывает все восемь основных проблем мотивации. При этом в нем, начиная с Аткинсона, завоевала себе прочные позиции мысль о взаимодействии личностных факторов и факторов ситуации — объяснение поведения с третьего взгляда.

Линия когнитивной психологии

Это направление берет свое начало в работах Левина. Несомненно влияние теории поля и топологических представлений уже на этапе выбора исследуемых феноменов. Однако в этом направлении важнее другое — постановка проблемы побуждения мотива, чуждой как Фрейду, так и Левину. Для последних мотив — это увеличивающаяся сила влечения или существующая потребность, которая мотивирует деятельность, предшествуя ей во времени. Поведение может также,— впрочем, для Фрейда в большей степени, чем для Левина,— заключаться в познании. В когнитивной психологии последовательность «мотив — деятельность» обращается: при определенных условиях чисто когнитивные представления о сложившемся положении дел приводят к возникновению у созерцающего субъекта новой мотивации или меняют уже существующую. Таким мотивирующим влиянием обладают диспропорции, противоречия, рассогласование в имеющихся когнитивных репрезентациях. Эта точка зрения выразилась в теориях когнитивного равновесия [см. R. B. Zajonc, 1968], для которых характерно следующее:

> «...Все согласны с тем, что субъект стремится вести себя так, чтобы минимизировать внутреннюю противоречивость своих межличностных отношений и внутриличностных знаний, а также своих убеждений, чувств и действий» [W. J. McGuire, 1966, p. 1].

Тем самым в исследованиях мотивации возродилось то, что со времен Дарвина, казалось, все больше изгонялось из них: деятельность разума в качестве побудителя мотивации. Возникли основания для постановки социально-психологических вопросов (межличностные отношения, групповая динамика, изменения установок, социальная перцепция), которые занимали Левина в последние годы его научной работы (он умер в 1947 г.).

Одна из теорий равновесия— теория когнитивного баланса Хайдера [F. Heider, 1946; 1960]. Согласно ей, отношения между предметами или индивидами представляют собой

уравновешенные или неуравновешенные когнитивные конфигурации. Хайдер пояснил это на примере отношений трех индивидов. Если индивид 1 хорошо относится к индивиду 2 и к индивиду 3 и при этом индивид 1 видит, что индивиды 2 и 3 не понимают друг друга, то для индивида 1 это означает препятствие в образовании единства между всеми тремя лицами. Это препятствие мотивирует индивида 1 к установлению равновесия. Он может, например, предпринять что-либо, чтобы привести обоих конфликтующих индивидов к взаимопониманию. В результате конфигурация межличностных отношений превратилась бы в «хороший гештальт». Постулат, что когнитивные структуры стремятся к устойчивости, равновесию, «хорошему гештальту», приводит на память берлинскую школу гештальтпсихологов — Вертхаймера, Келера и Коффку, Хайдер (как и несколько раньше Левин) учился у них в 20-е гг.

Еще одной разновидностью теории равновесия является теория когнитивного диссонанса Фестингера [L. Festinger, 1957; 1964], ученика Левина. Такой диссонанс возникает, если, по крайней мере, два представления не могут быть согласованы друг с другом, т. е. противоположность одного следует из другого. Невозможность согласования порождает мотивацию к уничтожению возникшего диссонанса через изменение поведения, пересмотр одного из пришедших в противоречие представлений или через поиск новой информации, смену убеждений. Постулат о мотивирующем действии когнитивного диссонанса вызвал к жизни множество остроумных экспериментов (см. гл. 4).

Большинство этих экспериментов, поскольку переживаемые мотивы не включались в анализ, велись в рамках концепции мотивации в узком смысле. Основное значение теорий равновесия состояло в обосновании роли когнитивных репрезентаций в мотивационных явлениях. Этой роли до тех пор не уделялось должного внимания.

В более поздней работе Хайдера [F. Heider, 1958] не только подчеркивалось значение когнитивных представлений, она непосредственно стимулировала исследования мотивации последующих десятилетий (см. гл. 10). При изучении социальной перцепции возник вопрос о том, что побуждает наблюдателя приписывать другому лицу определенные качества. Для ответа на этот вопрос были созданы многочисленные варианты так называемой теории атрибуции [см.: H. H. KeMey, 1967; B. Weiner, 1972]. Хайдера интересовало в данном контексте то, как субъект строит свое наивно-психологическое объяснение действий другого лица. Отделяя, как и Левин, силы личности от сил окружающей ситуации, Хайдер, однако, в отличие от Левина, ищет решение своей проблемы в переживаниях действующего или наблюдающего лица. При каких условиях причины поведения или событий относят за счет личности, а при каких — за счет особенностей ситуации? Зависит ли это от постоянных особенностей личности (диспозиций), характеристик ситуации, какого-либо объекта или же от преходящих состояний? Очевидно, любое наблюдение событий или чьего-либо поведения завершается приписыванием наблюдавшимся явлениям тех или иных причин и отыскиванием их там, где события на первый взгляд представляются загадочными. Но приписывание причин не является чисто когнитивным феноменом, остающимся без последствий любопытством. От результатов приписывания, от интенций, которые предполагаются у партнера по действию, даже при внешне полностью одинаковых условиях зависит дальнейшая деятельность.

Примером служат ситуации, в которых действие может удаться, а может не удаться. Среди значимых причин того или иного исхода действия к личностным факторам относятся способности (знания, воля, умение убеждать других), а к факторам ситуации — трудности и помехи, которые препятствуют выполнению действия. Из соотношения этих факторов можно вывести «возможности» (can) индивида как постоянный каузальный фактор. Однако для успешного окончания действия «возможности» должны быть дополнены переменными

факторами — интенцией и «усилиями» (try). Эта простая схема позволяет объяснить успех или неуспех действия, если даны отдельные каузальные факторы (пусть, например, известно, что некто не прилагал заметных усилий: тогда успех его действий будет означать, что его способности значительно превосходят уровень трудности задачи).

Связь такой наивной каузальной атрибуции, позволяющей при восприятии действий другого лица объяснять их низкую или высокую эффективность, с проблемой мотивации выяснилась не сразу. Однако то, что установлено в отношении восприятия другого, верно и для восприятия себя. Мы планируем и оцениваем свою деятельность, исходя из значимых для нас каузальных факторов, таких, как наши интенция и способности, предстоящие трудности, необходимые затраты усилий, удача или невезение и т. д. Небезразлично, например, относим мы свои неудачи за счет слабых способностей или недостатка затраченных усилий. В первом случае мы быстрее откажемся от попыток осуществить деятельность.

Вайнер [B. Weiner, 1972; 1974], ученик Аткинсона, ввел теорию каузальной атрибуции в контекст изучения мотивации достижения. Это обусловило разнообразную исследовательскую активность, в ходе которой было установлено, что познавательные процессы, обеспечивающие причинное объяснение успеха или неудачи, являются важными компонентами мотивационных явлений. Были обнаружены также индивидуальные различия стратегий каузальной атрибуции, соответствующие различиям мотивов. (В этой книге вызванным теорией каузальной атрибуции исследованиям мотивации посвящена глава 11.) Так, в конце концов, в психологии мотивации при объяснении поведения снова стали принимать во внимание пусть и «наивный», но разум.

Когнитивное направление разрабатывалось в основном социальными психологами. На первое место при объяснении поведения в этом случае ставились разнообразные ситуационные факторы, а в качестве личностных характеристик брались установки. Установочные переменные до сих пор фактически не нашли себе места в исследовании мотивации, отчасти потому, что с точки зрения психологии мотивации неясен характер этого гипотетического конструкта (понятие установки должно включать когнитивные, эмоциональные, оценочные и поведенческие компоненты), а отчасти потому, что их влияние на поведение остается под вопросом. Сами социальные психологи также не имели намерений заниматься исследованием мотивации в узком смысле слова. Тем не менее они внесли существенный вклад в решение основных проблем побуждения мотивов, возобновления мотивации, мотивационных конфликтов, действия мотивации и прежде всего когнитивных процессов, участвующих в саморегуляции деятельности. В последнее время между когнитивной психологией и психологией мотивации осуществляется плодотворный теоретический диалог (см. гл. 10).

Линия психологии личности

В 30-е гг. началось движение «за личность», приверженцев которого не удовлетворяли объяснения индивидуальной деятельности ни с позиций психоанализа, ни с точки зрения бихевиористской теории научения. Выразителем идей этого направления стал немецкий психолог Вильям Штерн (1871 —1938), который опубликовал в 1935 г. «Общую психологию» на персоналистической основе. Штерна можно считать последователем традиции Вундта, не испытавшего какого-либо влияния со стороны Мак-, Дауголла. Он явился создателем дифференциальной психологии*. В

*Надо заметить, что В. Штерн первым предложил термин "диффер

которой с помощью психометрических процедур исследуются индивидуальные различия. В ходе своей работы Штерн постепенно отходил от общепсихологической ориентации Вундта и все более проникался персонализмом, стремясь описывать, понимать и объяснять индивидуальность человека как unitas multiplex (сложное единство). Центральным объяснительным понятием в теории Штерна являются свойства, которые он подразделял на «движущие» (диспозиции направления) и «инструментальные» (диспозиции обеспечения). Первые обладают мотивационным характером.

Наиболее сильное влияние теория Штерна оказала на его ученика Гордона Оллпорта (1897—1967), который в книге «Личность. Психологическая интерпретация» [G. W. Allport, 1937] развил основные воззрения Штерна, и эклектически соединил их с множеством положений из современных ему теорий. Немецкая описательная психология, динамизм Мак-Дауголла и американский эмпиризм были смешаны с одной целью — представить личность как единственную в своем роде систему, находящуюся в постоянном развитии и устремленную в будущее. По убеждению Оллпорта, эта система должна изучаться не с помощью номотетических (направленных на установление всеобщих закономерностей) методов, а с помощью методов идеографических (описывающих отдельный случай). Понятие свойства у Оллпорта демонстрирует близость его взглядов к позиции Штерна:

«Оно есть обобщенная и фокализованная (своеобразная у каждого индивида) нейропсихическая система, способная делать функционально эквивалентными разнообразные раздражители, инициировать устойчивые эквивалентные формы действий и выразительных движений, а также управлять их протеканием» [G. W. Allport, 1937; нем. пер., 1949, S. 296].

Свойства обеспечивают относительное единство индивидуального поведения в различных ситуациях. Уже тогда, в 30-е гг., велись оживленные дебаты по поводу интеракционизма [см.: H. C. Lehmann, P. A. Witty, 1934]. Этот спор на первом этапе завершился полученными Хартшорном и Мэйем данными о неустойчивости, непостоянстве проявлений честности у детей в различных ситуациях [H. Hartshorne, M. A. May, 1928]. Понятие свойства у Оллпорта [G. W. Allport, 1937] давало ключ к объяснению этих данных, что стало более чем очевидно в ходе современных, «новых» дискуссий об интеракционизме: устойчивость поведения может проявляться только по отношению к субъективно эквивалентным классам способов действия и ситуаций. Идеографический подход должен предохранить исследователей от «номотетического заблуждения» [D. J. Bern, A. Alien, 1974; см. также гл. 1]. К этому вопросу мы еще вернемся в следующей главе.

Оллпорт считал свойства не гипотетическими конструктами, а реальными характеристиками личности, которые непосредственно проявляются в поведении. Вслед за Штерном он, не проводя четкой грани, разделяет более «мотивационные» и более «инструментальные» свойства.

Широкую известность приобрел разработанный Оллпортом «принцип функциональной автономии мотива». Этот принцип противопоставлялся предлагавшемуся Фрейдом, Мак-Дауголлом и Мюрреем объяснению мотивов взрослого человека через историю его потребностей в раннем детстве и сведению мотивов к определенному классу инстинктов или потребностей, и с его помощью обосновывалась уникальность индивидуального поведения. Оллпорт пишет:

«Обосновываемая здесь динамическая психология рассматривает мотивы взрослого человека как существующую в *настоящее время* бесконечно разнообразную самоорганизующую систему, которая вырастает из предшествующих систем, но не зависит от них функционально» [G. W. Allport, 1937; нем. пер., 1949, S. 194].

Оллпорт является классиком исследований личности с точки зрения теории свойств. Эта ориентация была продолжена в США прежде всего в «гуманистической психологии» так называемой третьей силой*. После втр-

Нарядуспсихоанализомибихевиоризмом(П

рой мировой войны на гуманистическую психологию заметно повлияли идеи европейского экзистенционализма. К этому направлению относятся Роджерс, Мэй, Бюлер, но наиболее ярким его представителем является Абрахам Маслоу (1908—1970).

Получившая широкое признание книга Маслоу «Мотивация и личность» [A. H. Maslow, 1954] гораздо сильнее повлияла на постановку и решение проблем психологической практики, чем на эмпирические исследования. Маслоу постулировал иерархическое строение системы человеческих потребностей, в которой выделял пять уровней: физиологические потребности, потребности безопасности, сопринадлежности, признания и самоактуализации. Последнюю группу потребностей он называет потребностями развития (growth needs) и противопоставляет их потребностям нужды (deficiency needs) (см. гл. 3). Потребности более высокого уровня возникают только тогда, когда удовлетворены низшие.

В Германии персоналистическую традицию Штерна продолжил Филипп Лерш (1898—1973). В 1938 г. вышла его книга «Строение характера», неоднократно затем переиздававшаяся, но с 1951 г. уже под измененным названием — «Строение личности». Со свойственной ему тонкой интуицией Лерш разработал дифференцированную систему понятий для описания личности. Не опиравшаяся на эмпирические данные, эта система не оказала значительного влияния на исследование мотивации, но, поскольку в ней явно представлена теория свойств, мы вернемся к рассмотрению этой системы в следующей главе.

Традиции психологии личности в немецкоязычных странах представляет и Томэ, развивавший их путем включения новых теоретических подходов [H. Thomae, 1968; 1974]. Он стремился не столько к описанию индивидуальных различий, сколько к исследованию индивидуальности как целостной системы, которая полностью раскрывается лишь в ходе всей человеческой жизни. Его взгляды на природу мотивации близки общепсихологическим положениям вюрцбургской школы. На основе экспериментов, самоотчетов и биографического материала Томэ [H. Thomae, 1944] описывал различные формы мотивации и их изменение во времени. Кроме того, он [H. Thomae, 1960; 1974] подверг полному и тщательному феноменологическому анализу конфликтные ситуации и процессы принятия решения.

Среди теорий свойств следует отметить еще одно направление, опирающееся на использование весьма трудоемких методических процедур сбора и статистической обработки многомерных данных. Его сторонником является Кеттелл [R. B. Cattell, 1957; 1965; 1974], представляющий в США традиции типичной английской психологии. На его работы несомненно оказала влияние дифференциальная психология Гальтона и динамическая теория инстинктов Мак-Дауголла. Сам Кеттелл учился у одного из основателей факторного анализа—Спирмана. С помощью этого метода Кеттелл создал, пожалуй, самую сложную в настоящее время систему описания свойств личности. Эта система построена почти исключительно, на основе интеркорреляции данных, полученных от применения тематически далеких друг от друга вопросников и тестов. Среди введенных им личностных переменных три носят мотивационный характер: установки (attitudes), эмоциональные оценки (sentiments) и влечения («ergs»). Установки означают предпочтение определенных объектов, деятельностей или ситуаций. Они относятся к столь конкретным вещам, что почти совпадают с исходными данными. Эмоциональные оценки объединяют установки в группы. «Ergs» (от греческого слова «ergon» — «работа») трактуются как динамические «глубинные переменные», как источники энергии для определенных категорий поведенческих актов. Эта трактовка довольно близка первоначальному пониманию инстинкта Мак-Дауголлом.

Кеттелл расположил три группы постулированных им факторов на разных уровнях и соединил эти уровни «динамическими решетками устрем-

лений» (dinamic lattice), разными у разных людей. Кеттелл считает свои факторы не описательными переменными, обусловленными, по крайней мере, отчасти, выбранными методическими процедурами, а подлинными «причинами» поведения. Но об этом также еще пойдет речь в следующей главе.

Итак, мы рассмотрели в общих чертах линию психологии личности, третью, и последнюю, линию исследования мотивации в рамках постановки теоретико-личностных проблем. Работы представителей этого направления ориентированы на выделение и описание личностных свойств и поэтому ограничиваются изучением лишь таких проблем психологии мотивации, как классификация мотивов, целенаправленность активности и эффекты мотивации. Для теорий, созданных в рамках этого направления, характерен приоритет, отдаваемый диспозициональным переменным перед функциональными (мотивация как процесс). В обобщенном виде уже изложенные линии развития исследований мотивации представлены на рис. 2.4 (левая часть). :

Разработкапроблем в теоретико-ассоциативном направлении

Как уже отмечалось, это направление в исследовании мотивации можно подразделить на две линии, связанные с именами Торндайка и Павлова,— на психологию научения и психологию активации. Имеется важное промежуточное звено, которое связало обе линии с теорией Дарвина. Эта концепция объединила старый гедонистический принцип с новыми эволюционными воззрениями.

Речь идет о работах Герберта Спенсера (1820—1903), согласно которому в ходе развития чувство удовольствия связывается со способами поведения, приводящими к успеху в столкновении с окружающим миром, т. е. способствующими выживанию. Чувство удовольствия (по психологическим представлениям того времени) делает нервные пути «более проходимыми» и сопряжено с внутренним состоянием возбуждения, а значит, успешные действия должны лучше запечатлеваться и затем лучше воспроизводиться. Таким образом, удовольствие и неудовольствие не являются, как утверждал со времен Аристиппа в течение более чем двух с половиной тысяч лет классический гедонизм, целевыми состояниями, к которым стремятся или которых избегают ради них самих. Скорее, эти состояния — сопутствующие условия, влияющие на обучение новым способам поведения тем, что увеличивают вероятность повторного появления успешного действия. Иными словами, Спенсер в известной мере предвосхитил «закон эффекта» Торндайка, теорию редукции влечения Халла и положения теории активации, ведущей свое начало от работ Павлова.

Линия психологии научения

Воодушевленный идеей Дарвина о существовании между животными и человеком ряда переходных форм в способности к научению и в интеллекте, Эдвард Ли Торндайк (1874—1949) в 90-е гг. прошлого столетия создал экспериментальную психологию научения. Он проводил эксперименты с кошками. Каким же образом он побуждал их к научению и решению проблем? Голодное животное помещалось в клетку (так называемый проблемный ящик), а снаружи ставился корм. Возбужденное чувством голода животное чисто случайно через какое-то время осуществляло определенное движение, с помощью которого отодвигался запор, открывалась решетка и животное получало корм. Эффект научения инструментального целенаправленного поведения животного можно наблюдать уже при следующих повторениях.

Аналогия между этим подходом и положениями эволюционной теории Дарвина совершенно очевидна. При данной ситуации вызываются разнообразные реакции организма, но только некоторые из них в новых условиях ведут к успеху, т. е. имеют значение для выживания. Научение проис-

ходит посредством «проб и ошибок», путем использования различных реакций. Если реакции сравнить с индивидами, ведущими «борьбу за существование», то можно сказать, что «выживают» только те из реакций, которые лучше приспособлены к ситуации, остальные «вымирают». Торндайк [E. L. Thorndike, 1898] называл это законом эффекта.

«Некоторые из реакций на одну и ту же ситуацию, а именно те, что сопровождаются у животного чувством удовлетворения или вслед за которыми это чувство наступает, будут более тесно связаны с ситуацией, и когда та повторится, эти реакции, скорее всего, тоже повторятся; те же из реакций, что сопровождаются чувством дискомфорта или вслед за которыми это чувство наступает, будут менее связаны с ситуацией, и когда та повторится, вероятность возникновения этих реакций уменьшится. Чем сильнее чувство удовлетворения или дискомфорта, тем сильнее укрепляется или ослабляется эта связь» [E. L. Thorndike, 1911, р.244].

Удовлетворение (в данном случае удовлетворение голода), рассматривавшееся как причина образования новой связи между раздражителем и реакцией, т. е. научения, позднее было обозначено как «подкрепление». Торндайк приравнивал наблюдаемое научение к физиологическим процессам, к установлению связей элементов, представляющих на нейронном уровне раздражители и реакции [E. L. Thorndike, 1898]. Первоначально Торндайк не обращал внимания на мотивационные факторы. Однако эксперимент по научению всегда есть и эксперимент на изучение мотивации. Животное нужно сначала привести в состояние голода, иначе вряд ли будет можно, в отличие от человека, мотивировать его к научению. Этим и объясняется присущий дальнейшим экспериментальным исследованиям научения у животных мотивационный аспект, анализ которого совершенно необходим для решения исследуемых вопросов. Несколько иначе обстоит дело при исследовании научения в психологии человека, где этот аспект долгое время вообще не принимался во внимание.

Торндайк просто не мог пройти мимо проблем мотивации. Те или иные события (state of affairs) могут удовлетворять животное только в той мере, в какой оно находится в состоянии определенной готовности. Так, пища только тогда ведет к удовлетворению и делает возможным образование новой связи между раздражителем и реакцией, когда животное испытывает голод. Торндайк [E. L. Thorndike, 1911] обозначил такую готовность как «восприимчивость» к связи определенных элементов раздражителей и реакций, позднее он предпочел формулировку «закон готовности» [E. L. Thorndike, 1913]. Чтобы полностью исключить менталистские ассоциации, он зашел так далеко, что отождествил готовность с проводимостью нервных путей в данный момент. Торндайку не удалось добиться сколь-нибудь удовлетворительного прояснения проблем мотивации, тем не менее его влияние на развитие теорий научения вряд ли можно переоценить. Торндайк значительно конкретизировал лежащие в их основе положения ассоцианизма, показав, что ассоциации всегда образуются между раздражителями и реакциями. Объединение этих элементов он обозначил как «habit». Habit— это привычка, выполнение которой не контролируется сознательными процессами; причем не имеет значения, была ли привычка первоначально осознанной и лишь автоматизировалась впоследствии, или же с самого начала соответствующие процессы выполнялись без участия сознания.

Во времена Торндайка при решении проблем мотивации было принято сводить направленное поведение к инстинкту. После дискуссии об инстинктах утвердился введенный Вудвортсом [R. C. Woodworth, 1918] термин «влечение» (drive). Роберт С. Вудвортс (1869—1962) ввел также основополагающее различение между силами, которые приводят поведение в движение, и «механизмами», которые лишь активируются, но затем определяют протекание поведения, как, например, связи раздражителей и реакций (habits). Этот автор сделал первый шаг к введению между стимулом и реакцией некоторого гипотетического конструкта, а именно *«О»,*

организма, характеризующегося определенным состоянием влечения.

Но только Толмен впервые строго обосновал гипотетический характер этих конструктов, которые он назвал промежуточными переменными. Эти переменные необходимо было концептуально жестко связать с предшествующими экспериментальными манипуляциями и последующими наблюдаемыми результатами. Чтобы говорить о голоде определенной силы, нужно было бы установить ковариацию произвольно изменяемой длительности лишения пищи с последующими наблюдаемыми переменами в поведении животного: общим беспокойством, скоростью побежек, латентным временем и т. д. Основываясь на подобных критериях, Толмен [E. C. Tolman, 1932] тщательно проанализировал целенаправленность поведения.

Он впервые четко разделил до тех пор (да и позднее) смешиваемые мотивацию и научение. Научение, как один из видов приобретения знаний, представляли, по Толмену, такие промежуточные переменные, как «когнитивные карты» (cognitive map), «готовность средств для цели» (means-end-readiness) и, прежде всего, «ожидание» (expectancy). Однако для того, чтобы выученное проявилось в поведении, необходима соответствующая мотивация. С ней Толмен связал две промежуточные переменные: drive («влечение»), с одной стороны, и с другой — demand for the goal object («нужность цели»), идентично «требовательному характеру» у Левина; позднее утвердилось понятие «привлекательность».

Решающим доводом в пользу необходимости различения научения и мотивации были эксперименты по так называемому латентному научению (см. гл. 5). Толмену как «психологическому бихевиористу» во многом были близки взгляды Левина, влияние которого он испытывал уже после работ 30-х гг. Позиция Толмена выпадает из традиций ассоцианизма, поскольку им не принимаются за основу научения ни связь между раздражителем и реакцией (когнитивный аспект), ни редукция влечения (мотивационный аспект). Научение базируется, по Толмену, на когнитивных промежуточных переменных, управляющих поведением в соответствии с целями, если только мотивационные промежуточные переменные приводят поведение в движение. Как уже было сказано, работы этого автора стали важным связующим звеном между линиями психологии научения и психологии мотивации. На последнюю он оказал влияние через Аткинсона.

Но воздействие взглядов Толмена совершенно явно прослеживается и в теории наиболее значительного представителя линии психологии научения Кларка Л. Халла (1884—1952). Для психологического объяснения различий в поведении при одинаковой силе влечения и одинаковых результатах научения (прочности habit) он воспользовался концепцией промежуточных переменных Толмена (Халл называл их теоретическими конструктами), а в качестве одного из важных конструктов принял толменовскую «привлекательность целевого объекта». Халл разработал обширную гипотетико-дедуктивную систему из 17 постулатов и 133 производных теорем. В психологии мотивации он явился подлинным создателем теории влечения. И хотя он воспринял большую часть положений Торндайка, но уточнил их и освободил от остатков побочных менталистских значений. Способствующее образованию связи между раздражителями и реакциями удовлетворение потребности превратилось у Халла в «редукцию влечения». Кроме того, Халл различил потребность и влечение. Потребность есть специфическое состояние, связанное с каким-либо недостатком или расстройством протекания процессов в организме (голод, жажда, боль). Это состояние вызывает определенной силы неспецифическое влечение, которое в свою очередь активирует поведение. Потребность для Халла есть переменная, как правило, доступная наблюдению или, по меньшей мере, допускающая возможность экспериментального манипулирования. Влечение же, напротив, представляет собой теоретический (гипотетический) конструкт. Эти положе-

ния следуют из приводимого ниже определения, в котором отчетливо заметен также характерный для дарвинизма способ рассмотрения явления.

«Когда возникает состояние, действие которого на организм является необходимой предпосылкой для выживания индивида или вида, говорят, что существует потребность. Поскольку потребность или реально, или в потенции обычно предшествует действиям организма и сопровождает их, часто говорят, что потребность мотивирует, или побуждает, соответствующую активность. Вот почему мотивационные характеристики потребности обычно рассматриваются как задающие первичные влечения животного.

Важно отметить в этой связи, что общее понятие влечения явно имеет статус никогда непосредственно ненаблюдаемой промежуточной переменной, или X» [C. L. Hull, 1943, p.57].

В окончательном варианте своей теоретической системы Халл [C. L. Hull, 1952] постулировал два определяющих поведения компонента — мотивационный и ассоциативный. Мотивационный компонент осуществляет чисто энергетическую функцию и представляет собой мультипликативную связь силы влечения (D) и привлекательности объекта (K). Ассоциативный компонент определяет соответствие имеющихся связей раздражителя и реакции (habits, $_{S}H_{R}$) наличным внутренним и внешним стимулам. Произведение обоих компонентов определяет тенденцию поведения — векторное понятие, объединяющее силу и направление, так называемый reacton-evocation-potencial*:

$$_{s}E_{R}=f(SH_{R}xDxK).$$

Прочность привычки ($_{s}H_{R}$) зависит от количества и степени отсроченности предыдущих подкреплений, т. е. от того, насколько часто и непосредственно связь «раздражение — реакция» сопровождалась до сих пор редукцией влечения.

Большой вклад в развитие теории мотивации и научения внес отчасти сам по себе, отчасти совместно с Халлом его ученик и сотрудник Кеннет У. Спенс (1907—1967) (символ «K» в формуле Халла соответствует начальной букве имени Кеннета Спенса и свидетельствует о признании его заслуг). Результаты Толмена заставили Спенса заняться экспериментальным и концептуальным анализом проблемы привлекательности целевого объекта.

Его «побуждающее влияние» для Спенса [K. W. Spence, 1956; 1960] в той же мере, что и «привычка», является результатом научения. Для объяснения в рамках ассоциативной теории научения и возникновения побуждения он привлек уже постулированный Халлом [C. L. Hull, 1930] механизм так называемых частичных антиципирующих цель реакций (r_G — SQ). Согласно этому объяснению, еще до достижения (и восприятия) целевого объекта знакомые стимулы вызывают скрытые фрагменты прошлых целевых реакций (r_G), которые ассоциированы с прошлым целевым объектом (s_G). Так возникает то, что Толмен обозначил в качестве гипотетического конструкта как «expectancy» и что на языке когнитивной («менталистской») психологии описывается как ожидание. Этой частичной предвосхищающей цель реакции приписывается функция мотивации. Дело в том, что эта реакция порождает свою стимуляцию, которая наряду с идущим от потребности раздражением независимо усиливает внутренние воздействия на организм. Соответственно Спенс связал между собой влечение и привлекательность с помощью аддитивной, а не мультипликативной функции, как у Халла:

$$E=f(D+K)xH.$$

Из этой формулы видно, что живое существо может научиться чему-либо и в том случае, когда у него нет основанного на какой-либо потребности влечения, а есть только стимуляция привлекательностью, когда живое существо не «толкается» к объекту, а, так сказать, «привлекается» этим объектом.

Вместе с тем в вопросах научения и образования привычки Спенс отступил от точки зрения Халла, считавшего, что связь раздражителя и реакции подкрепляется редукцией влече-

* Потенциал пробуждения реакции. *(Прим.ред.)*

ния. В уравнении Спенса редукция влечения определяет силу привлекательности (К), которая наряду с влечением (Д) отвечает за исполнение выученной реакции и ее энергию. Редукция влечения, таким образом, относится к мотивации и исключается из рассмотрения в качестве объяснения научения. Как эмпирическая зависимость «закон эффекта» Торндайка для Спенса неоспорим, однако, по его мнению, этот закон не может объяснить само научение. Вместо него Спенс возрождает старый принцип ассоциативной теории — принцип смежности: сила привычки зависит только от частоты, с которой реакция и раздражитель соседствуют во времени и пространстве. На этом принципе основана также модель классического обусловливания (см. ниже об учении Павлова), определяющего возникновение частичных предвосхищающих цель реакций (S_G — r_G).

Спенс впервые в линии психологии научения занялся измерением индивидуальных различий мотивов, изучал их влияние на достижения в научении и тем самым стимулировал исследования в направлении психологии мотивации (Аткинсон и Вайнер). Так, в одной из работ изучался мотив «тревожности» [J. A. Taylor, 1953], относительно которой было сделано предположение, что она выступает при выполнении заданий на фоне высокого общего состояния влечения или возбуждения. Согласно так называемой теории интерференции, при трудных заданиях одновременно с мотивом к достижению цели это состояние должно активировать побочные реакции, которые будут вредить работе [J. A. Taylor, K. W. Spence, 1952].

В развитие исследования мотивации в психологии научения внесли свой вклад и такие ученики Халла, как Миллер, Браун и Маурер. Миллер, работавший совместно с психоаналитиком Доллардом, применил положения Фрейда и теорию научения к социальным и психотерапевтическим проблемам. При этом он создал «либерализованную теорию стимула и реакции» [N. E. Miller, J. Dollard, 1941; N. E. Miller, 1959]. Он также разработал и экспериментально подтвердил известную модель конфликта [N. E. Miller, 1944], на примере страха показал существование «приобретенных влечений» [N. E. Miller, 1948; 1951] и усовершенствовал теорию влечений Халла. В работах последних лет Миллер, занимаясь исследованием мотивации на уровне физиологии мозга, постулировал побудительную функцию так называемого G0*-механизма [N. E. Miller, 1963].

Наряду с влечениями мотивирующей функцией обладают сильные внешние раздражители. Доллард и Миллер так пишут об этом в своей книге «Личность и психотерапия»:

> «Все, что в данном случае требуется допустить, состоит в следующем: (1) достаточно сильные стимулы действуют в качестве влечения, но не все влечения представляют собой сильные стимулы, (2) уменьшение болезненно сильных стимулов (или других состояний влечения) действует как подкрепление и (3) при наличии влечения возрастает стремление осуществить привычный способ действия» [J. Dollard, N. E. Miller, 1950, p.31].

Влечение не является больше, как у Халла, не имеющим направления чисто энергетическим фактором, у него есть cues, ориентирующие раздражители, которые и определяют, какие именно реакции будут задействованы.

> «Влечение заставляет субъекта отвечать. Признаки определяют, когда он будет отвечать, где он будет отвечать и какого типа ответ осуществит» [ibid., p.32].
>
> «Подведем итоги: стимулы могут меняться количественно и качественно, любой стимул можно представить как обладающий определенной величиной влечения и ориентирующего раздражителя, причем первая величина зависит от силы влечения, а вторая—от отчетливости раздражителя» [ibid., p. 34].

Влечения могут выступать также как реакции, ассоциируемые с определенными первоначально нейтральными раздражителями. В ставшем знаменитым эксперименте Миллера [N. E. Miller, 1948; 1951] крысы в окрашенном в белый цвет отсеке подвергались при помощи подававшегося на решетки пола тока болезненным разрядам до тех пор, пока не научились открывать переход в соседний

* От английского слова «go»—-«двигаться». *(Прим, ред.)*

черный отсек. Через некоторое время они, когда их помещали в белый отсек, проявляли все признаки страха, даже если по решеткам пола ток не пропускался. Первоначальные раздражители стали вызывать страх, случай классического обусловливания. Следовательно, страху можно научить. К тому же он проявляет себя как состояние влечения, ведь животные начали обучаться новым способам попадания в черный отсек и без воздействия электроразряда. Этот эксперимент произвел столь сильное впечатление, что все более высшие мотивы, выученные (или вторичные) влечения стали выводиться из первичных, главным образом из страха, вызываемого болевыми ощущениями.

Другой классический эксперимент Миллера с крысами привел к созданию столь же известной модели конфликта [N. E. Miller, 1944]. При определенном состоянии влечения тенденция к отысканию позитивного объекта цели или к избеганию негативного проявляется тем сильнее, чем ближе цель. При этом тенденция к избеганию будет усиливаться в большей степени, чем тенденция к отысканию. Если же местонахождение целевого объекта обладает одновременно и позитивными, и негативными свойствами, например, если голодное животное в местонахождении корма подвергнется электроразряду, то при соответствующем возбуждении голода и страха на определенном удалении от цели найдется точка, в которой градиенты тенденций к отысканию и избеганию совпадут, в этой-то точке и возникнет максимально выраженное конфликтное состояние. Всякое приближение к цели приводит к доминированию страха, а отступление — голода. Животное начнет осуществлять колебательные движения по направлению к и от цели. Эта модель оказалась плодотворной и для психотерапевтических исследований конфликта в психологии человека.

В отличие от Миллера Браун [J. S. Brown, 1961] остался верен халловскому варианту теории влечения. Оно выступало для Брауна как активирующая и неспецифичная в отношении направленности поведения промежуточная переменная. Никаких выученных, вторичных влечений не существует. Есть только одно общее влечение, но многочисленны источники, его питающие, как врожденно-организмические, так и приобретенные через научение. Существуют, однако, вторичные мотивационные системы. Все они образуются, когда определенные стимулы связываются с состоянием страха, первоначально страха перед физической болью. Таким образом, в своей концепции Браун использует миллеровское понимание страха как приобретенного влечения. Однако Браун идет еще дальше. Согласно его теории, со страхом могут связываться самые разнообразные совокупности раздражителей, которые затем «подзаряжаются» до статуса собственно мотивационных систем. Браун поясняет этот феномен на примере «мотива денег» [J. S. Brown, 1953].

Когда маленький ребенок, ушибившись, испытывает боль, то напуганные родители проявляют к нему особое внимание. Так возникает ассоциативная связь между болью и озабоченностью родителей. Но вот ребенок наблюдает у родителей сходное состояние озабоченности, когда те говорят о денежных затруднениях (например, о том, что денег больше нет), и в его памяти возникает когда-то испытанная им боль, страх перед ней может теперь оказаться связанным со словом «деньги». Поэтому в следующий раз, когда речь зайдет о деньгах (например, мать говорит, что у нее кончились деньги на хозяйство), ребенок может прийти в состояние тревоги, с которым, разумеется, он со временем сумеет справиться с помощью соответствующей инструментальной активности (ведь даже крысы в эксперименте Миллера научались новым способам перехода из белого отсека в черный, хотя в белом их уже давно перестали подвергать электроразрядам). Редукции страха, видимо, можно добиться, направив свою деятельность на добывание денег. Так может сложиться «мотив работы», который при детальном рассмотрении оказывается стремлением

уменьшить страх перед недостатком денег. Хотя этот пример может показаться очень надуманным, он хорошо иллюстрирует брауновскую теорию влечения.

Маурер, наряду с Халлом и Спенсом, третий наиболее значительный теоретик научения. Он тоже исследовал мотивационную роль страха при научении избеганию. Введя в теорию мотивации в качестве промежуточных переменных предвосхищающие эмоции надежды и боязни, Маурер тем самым сделал решающий шаг в сближении классической линии в психологии научения с концепциями мотивации, в которых опосредующим когнитивным процессам, а в данном случае предвосхищающим эмоциям, отводится центральное место. В этом отношении теория мотивации Мак-Клелланда [D. C. McClelland et al., 1953] близка позиции Маурера и испытала на себе ее влияние. С другой стороны, в теории Маурера можно найти много общего с положениями Янга, представителя линии психологии активации (см. ниже), под влиянием которого, в свою очередь, сформировались его взгляды.

Ранние работы Маурера [O. H. Mowrer, 1939] посвящены выяснению роли боязни или страха. Вслед за Фрейдом [S. Freud, 1926] Маурер рассматривает страх как сигнал предстоящей опасности, как неприятное состояние, побуждающее к поведению, которое помогает избежать угрозу. Страх есть предвосхищение боли. Он представляет собой условнорефлекторное обусловленное сопутствующее явление по отношению к болевым реакциям, с которыми первоначально связан. Боль обычно вызывается вредящей организму сильной стимуляцией. Вследствие этого страх приобретает функцию мотивации. Все способы поведения, ведущие к уменьшению страха, подкрепляются. Речь идет, согласно более поздней формулировке Маурера об инверсии научения страху [O. H. Mowrer, 1960], о научении, которое подкрепляется эмоциями ожидаемого «облегчения».

С точки зрения мотивационных процессов Маурер объяснял всякое поведение двумя основными видами подкрепления: 1) индукцией влечения («incremental» reinforcement*), когда поведение имеет наказуемые последствия, что обусловливает закрепление предвосхищающей эмоции страха, происходит научение страху;2) редукцией влечения («discremental» reinforcement**)—случай, когда поведение имеет поощряемые последствия, что обусловливает закрепление предвосхищающей эмоции надежды, происходит научение надежде.

Маурер говорит также о предвосхищающих эмоциях облегчения и разочарования. Облегчение связано с уменьшением в результате реакции состояния страха (редукция влечения); разочарование — с уменьшением в результате реакции состояния надежды (индукция влечения). Согласно Мауреру, перечисленные четыре типа предвосхищающих эмоций (надежда и разочарование, страх и облегчение) в зависимости от увеличения или уменьшения их интенсивности определяют, какие способы поведения в данной ситуации будут выбраны, осуществлены и заучены (подкреплены).

Введя в качестве промежуточных переменных предвосхищающие эмоции, Маурер отступил от классической теории научения, в которой научение и поведение основываются на непосредственной ассоциативной связи раздражителя и реакции. Раздражители могут не зависеть от собственных реакций (быть внешними или внутренними, т. е. поступающими из организма), но могут также зависеть от поведения и тем самым осуществлять обратную связь. Связанные с такого рода раздражителями предвосхищающие эмоции позволяют адекватно и гибко управлять поведением, вызывая реакции, которые усиливают надежду и облегчение или уменьшают страх и разочарование.

В качестве основополагающего ассоциативного механизма научения, поскольку по этой схеме происходит обучение эмоциональным реакциям (как и другим непроизвольным реакциям принятия или отвергания), Маурер рассматривает образование ус-

* Возрастающее подкрепление. *(Прим, ред.)*
** Затухающее подкрепление. *(Прим, ред.)*

ловнорефлекторной связи в павловском смысле. Инструментальное поведение, которое со времен Торндайка считалось основой научения, Маурер расценивает как один из частных видов классического условнорефлекторного обусловливания.

Итак, мы проследили линию психологии научения теоретико-ассоциативного направления, разобрав концепции ее наиболее выдающихся представителей. Ни одна линия не дала столь большого числа тщательных и разветвленных исследований. Подробное изложение результатов работ во всех областях психологии научения не входит в нашу задачу, проблематика научения хотя и подразумевала существование мотивации, но эти вопросы обычно оставались в тени и специально не рассматривались.

Характерно, что основную объяснительную нагрузку в психологии научения несут ситуационные факторы, а не диспозициональные личностные характеристики. Поведение управляется внешними и «внутренними», т. е. зависящими от собственных реакций, раздражителями. К числу последних часто относятся и мотивационные переменные, такие, как влечение.

Роль посредников между ситуацией (раздражителем) и поведением (реакцией) выполняют два вида промежуточных переменных (конструктов). Структурные компоненты ориентируют поведение, делают его целенаправленным и целесообразным. Они представляют собой продукт научения, будь то, как у Толмена, ожидание (что к чему приводит) или, как у Халла и его последователей, образование привычки (habit, $_{S}H_{R}$) или условнорефлекторное торможение ($_{S}I_{R}$). Второй вид промежуточных переменных — это мотивационные компоненты. Мотивационные компоненты сообщают поведению энергию, приводят его в действие. К ним относится зависящий от потребности требовательный характер целевого объекта, по Толмену, или соответствующее потребности влечение (drive, D) [C. L. Hull, 1943], по Халлу, или другие активирующие механизмы, такие, как вызываемые раздражителями частичные целевые реакции и реакции страха (r_G или, соответственно, r_F), согласно последователям Халла.

На рис. 2.2 в упрощенной форме представлены стадии теоретического развития психологии научения. «S» и «R» («stimulus» и «response») означают доступные внешнему наблюдению проявления ситуации или поведения. В первые квадратные скобки заключены структурные, а во вторые — мотивационные компоненты. Первую стадию характеризуют ранние чисто «механистические» теории типа теории Торндайка [E. L. Thorndike, 1898]. Мотивационный компонент в них отсутствует. Хотя концепция Толмена была создана раньше теории Халла и его последователей, но она более прогрессивна и уже содержит основные положения модели ожидаемой ценности; которая определила дальнейшее направление исследования мотивации.

В работах представителей психологии научения анализировались преимущественно следующие проблемы

Первые теоретико-ассоциативные концепции (Торндайк, 1898) ^ _»fs-«]_>&

Концепция Халла (1943) $S \rightarrow \begin{bmatrix} _{S}H_{R} \\ _{S}I_{R} \\ \text{и т. д.} \end{bmatrix} [D] \rightarrow R$

Концепция последователей Халла $S \rightarrow [_{S}H_{R}] \cdot \begin{bmatrix} D \\ r_G \quad r_F \\ \text{страх} \end{bmatrix} \rightarrow R$

Концепция Толмена (1932) $S \rightarrow [\text{ожидание}] \cdot [\text{ценность}] \rightarrow R$

Рис. 2.2. Развитие взглядов на мотивационные компоненты поведения в психологии научения [см.: R. C. Bolles, 1974]

мотивации: побуждение мотива, целенаправленность и конфликт, эффекты мотивации и, наконец, генезис мотивов (прежде всего, трактовка страха как приобретенного влечения).

Линия психологии активации

Иван Петрович Павлов (1849—1936) и Владимир Михайлович Бехтерев (1857—1927) — основоположники учения об условных рефлексах и рефлексологии, позднее получивших распространение в связи с концепцией классического обусловливания. Взгляды Павлова формировались под, воздействием Нестора русской психологии Сеченова (1829—1905), опубликовавшего в 1863 г. свой главный труд «Рефлексы головного мозга», посвященный тормозящему влиянию коры мозга на субкортикальные центры. Уже на рубеже столетий Павлов экспериментально показал на материале «пищеварительных рефлексов», что вызывающие реакции безусловные раздражители (врожденные стимулы) могут замещаться выученными, условными. Для этого последние должны несколько опережать во времени (приблизительно на полсекунды) появление первых. Если такая последовательность раздражителей повторится несколько раз, то появления нового, условного раздражителя будет достаточно для актуализации соответствующей реакции. Классическим примером этому может служить изучавшаяся с помощью вшитой в пищевой канал фистулы реакция слюноотделения у собаки. Если появлению пищи (непосредственному раздражителю) несколько раз предшествует нейтральный раздражитель (скажем, звуковой или световой сигнал, или механическое раздражение кожи), то этот раздражитель уже сам по себе вызывает реакцию слюноотделения. Таким образом, безусловный раздражитель «подкрепляет» связь нейтрального раздражителя с соответствующей реакцией.

Павлов дал строгое определение понятия подкрепления, наполнив его еще и физиологическим значением. Подкрепление аналогично тому, что Торндайк в те же годы имел в виду под удовлетворением (satisfaction, satisfying state of affairs), объяснявшим закон эффекта (при *инструментальном обусловливании).* Однако Павлов и другие русские физиологи сделали следующий шаг, показав, что условный раздражитель также приобретает способность к подкреплению, т. е., в свою очередь, может обусловливать раздражитель, выступавший до сих пор как нейтральный. Вызываемые таким раздражителем реакции — это уже реакции более высокого порядка. Павлов рассматривал этот механизм как основу всей «высшей нервной деятельности» [см. более подробно: И. П. Павлов, 1951].

На первый взгляд от исследования рефлекторного поведения, при котором движения подопытных животных резко ограничены, не приходится ждать значительных результатов для изучения проблем мотивации. И тем не менее Павлов явился основателем и вдохновителем исследования мотивации в психологии активации, что объясняется двумя особенностями его экспериментальных работ. Будучи физиологом (в 1904 г. он получил Нобелевскую премию за исследования по физиологии пищеварения), Павлов пытался объяснить наблюдаемые феномены научения, во-первых, с точки зрения нейрофизиологии мозга, во-вторых, с точки зрения взаимодействия двух основополагающих процессов возбуждения и торможения. Возбуждение выполняет функцию активации поведения, т. е. энергетическую функцию в традиционной терминологии мотивации. Кроме того, Павлов подчеркнул роль так называемых ориентировочных реакций, сопутствующих состоянию активации и решающим образом участвующих в построении условного ресрлекса. Проблема ориентировочных реакций стала центральной в русской ветви психологии активации (см. ниже изложение взглядов Е. Н. Соколова).

Благодаря выступлению Павлова в 1906 г. в США и сделанному позднее Иерксом и Моргулисом [R. M. Yerkes, S. Morgulis, 1909] обзору его работ американские исследователи научения познакомились с его трудами. Как

и Павлов, американские ученые не считали перспективными работы по выявлению с помощью интроспекции мельчайших нюансов душевной жизни. Он стремился исследовать прежде всего динамическую сторону явления, его интересовал вопрос о причинно-следственных связях, то, насколько при изучении душевной жизни можно руководствоваться «фактами» внешнего поведения. Идеи Павлова оказали большое влияние на взгляды Джона Б. Уотсона (1878—1958), ставшего впоследствии выразителем и пропагандистом движения бихевиоризма. Эксперименты этого ученого по выработке методом классических условных рефлексов эмоциональных реакций избегания у 9-месячных детей приобрели большую известность [J. B. Watson, R. Royner, 1920].

Вначале представлялось не совсем ясным соотношение условных рефлексов с законом эффекта Торндайка, который считался основным принципом всякого научения. Скиннер [B. F. Skinner, 1935] первым предложил разделить все поведение на два типа: смена реакции, по Торндайку, и смена раздражителя, по Павлову. Первый тип поведения Скиннер назвал оперантным. Это понятие, как и «инструментальное поведение» у Торндайка, подразумевает воздействие на окружающую ситуацию, «оперирование» ею, ее изменение. Те из эффектов реакций, которые повышают частоту появления последних, Скиннер назвал подкрепителями. Он воспользовался павловским понятием «подкрепление», которое тем самым окончательно утвердилось в американской психологии научения. Однако для Скиннера это понятие лишено физиологического смысла, оно указывает лишь на увеличение вероятности появления некоторой реакции. Второй тип поведения Скиннер назвал респондентным. В этом случае уже имеющиеся реакции вызываются новыми раздражителями. Научение новым раздражителям происходит на основе классического обусловливания в смысле Павлова.

Вклад Скиннера в теорию научения позволяет отнести его работы к области исследований, пограничной с исследованиями Торндайка и Павлова, хотя в дальнейшем все его усилия были направлены на детальный эмпирический анализ условий оперантного поведения [B. F. Skinner, 1938; 1953] и на создание методов практического изменения поведения, таких, как программированное обучение [B. F. Skinner, 1968]. Ставшая столь влиятельной поведенческая терапия также во многом опирается на выявленные им условия оперантного обусловливания.

Не совсем правильно было бы причислять Скиннера к числу исследователей проблем мотивации, ведь он не считал возможным применение каких бы то ни было гипотетических переменных, теоретических конструктов, которые выходили бы за рамки фактических причинно-следственных отношений. Для него неприемлемы даже такие мотивационные обозначения, как голод, вместо этого он предпочитает говорить о депривации, об операционально определяемой (т. е. задаваемой экспериментатором или устанавливаемой через уменьшение веса животного) продолжительности лишения пищи. Конечно, понятие «депривация» и соответствующее ему, противоположное по значению, понятие «подкрепление» описывают те же мотивационные явления, которые реконструируются теоретиками научения и мотивации с помощью таких промежуточных переменных, как потребность, влечение, или удовлетворение, вознаграждение, «ожидание».

Миллер [N. E. Miller, 1959] указал на то, что антитеоретическая позиция Скиннера оказывается плохо применимой к объяснению поведения, определяемого более чем двумя независимыми и зависимыми переменными. Скажем, на поиски крысами питья могут влиять следующие независимые переменные: длительность депривации, сухой корм, инъекции солевого раствора. В качестве зависимых переменных при описании этого поведения можно привлечь три различных показателя: силу нажатия на рычаг, количество выпитой воды, количество хинина в воде, которое приводит

к прекращению питья. Если отказаться от гипотетического конструкта «жажда», промежуточного между тремя независимыми и тремя зависимыми переменными (см. рис. 2.3), то тогда придется строить (3x3) различных причинно-следственных зависимостей. Нерационально и неэкономно рассматривать взаимодействие каждой независимой переменной с каждой зависимой.

Однако вернемся к линии психологии активации. Как уже сказано, Скиннер к ней не относится, но его работы объединяют две исследовательские традиции, одна из которых восходит к Торндайку, а другая — к Павлову. Общими для всех представителей линии психологии активации являются четыре принципа построения теории. Во-первых, ориентация на данные нейрофизиологии и теории мозговой деятельности. Их гипотетические объяснительные конструкты не нейтральны, а имеют физиологический смысл. Центральную роль играют активирующие системы подкорковых образований мозга. Во-вторых, разработка предельно общих положений об активации и управлении поведением. Широкую применимость выявляемых закономерностей эти исследователи предпочитают детальному выяснению детерминации поведения в каждом конкретном случае. В-третьих, аффекты и эмоции играют здесь более значительную роль, чем в большинстве других теорий мотивации. Наконец, в-четвертых, выявление тех характеристик и особенностей раздражителя, которые активируют поведение вообще, направляя его на поиск или избегание.

Два открытия в области физиологии мозга оказали особое влияние на работы по психологии активации. Первое—это открытие восходящей активирующей ретикулярной системы (ВАРС). Как показали Моруцци и Мэгоун [G. Moruzzi, H. W. Magoun, 1949], электрическое раздражение ретикулярной формации ствола мозга ведет к появлению «паттернов активации» в картине изменений потенциалов мозга. Состояния активации меняются от сна и сонливости до крайних степеней возбуждения. На примере различных видов деятельности было показано, что в соответствии с уровнем активации меняется и работоспособность, причем зависимость эта имеет вид перевернутой U-образной функции. Кроме того, была выявлена связь уровня активации с эмоциями и аффектами.

В естественных условиях ВАРС подвергается неспецифическому возбуждающему влиянию двух видов: первое связано с афферентными сенсорными путями, которые отдают в ретикулярную формацию большое количество коллатералей, второе—с многочисленными импульсами коры мозга. На роль данных физиологии мозга в психологическом объяснении поведения указывал Линдсли [D. B. Lindsley, 1957; см. также: H. Schmidtke, 1965].

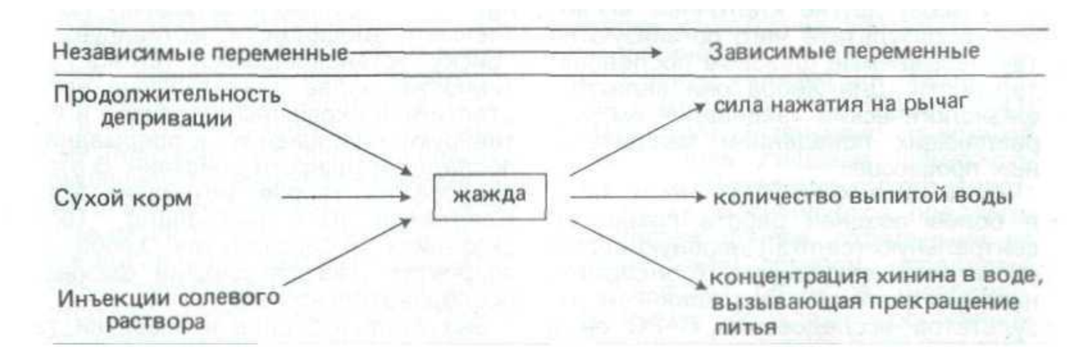


Рис. 2.3. Схема соотношения независимых и зависимых переменных, определяющих питьевое неведение, как иллюстрация целесообразности использования гипотетического конструкта (жажда) в качестве промежуточной переменной [см.: N. E. Miller, 1959, p. 278]

Другое открытие — это обнаружение в головном мозге крысы (септум в гипоталамусе) центра «подкрепления» или «удовольствия». Если раздражать его с помощью вживленных электродов, то крысы без предварительной депривации и редукции влечения научаются реакциям, вызывающим такое раздражение мозга [J. Olds, P. Milner, 1954; J. Olds, 1955; 1969]. Эта линия исследований была начата Олдсом, учеником Хебба.

Сам Хебб является наиболее значительной фигурой, в:чьих работах павловская физиологическая традиция сочетается с исследованием проблем мотивации в рамках современной психологии активации. В своей книге «Организация поведения» [D. O. Hebb, 1949] этот канадский психолог сводит проблему мотивации к объяснению направления и длительности поведения. По мнению Хебба, энергетизация поведения не требует специального рассмотрения, поскольку организм всегда активен и постоянно преобразует энергию. Но за счет чего энергия по мере надобности освобождается в определенных частях организма в строго необходимой временной последовательности? Хебб объясняет это существованием так называемых клеточных ансамблей (cell assemblies), которые постепенно складываются на основе повторяющейся стимуляции, образуют замкнутые системы и облегчают протекание моторных реакций. Подобный клеточный ансамбль возбуждает (часто совместно с притоком сенсорных импульсов) другие клеточные ансамбли, в результате чего организуются так называемые фазовые последовательности. Для Хебба они являются физиологическим эквивалентом управляющих поведением мыслительных процессов.

Игрой слов Хебб [D. O. Hebb, 1953] в более поздней работе превратил центральную (central) нервную систему в «концептуальную (conceptual) нервную систему». Под влиянием результатов исследований ВАРС он в каждой стимуляции выделил функцию возбуждения (arousal function) и функцию указания (cue function). Чтобы поток информации мог осуществить функцию указания, т. е. направления, должен быть достигнут определенный уровень неспецифической активации (понятие, аналогичное «влечению»), в противном случае не может быть и речи об интегрированных фазовых последовательностях (например, скука, вызванная продолжительной сенсорной депривацией, сопровождается падением работоспособности). Вместе с тем активация может достичь слишком высокого уровня, когда поток информации значительно уклоняется от привычного направления (это же происходит и при воздействии чрезмерно интенсивных раздражителей) и слитное протекание организовавшихся фазовых последовательностей распадается. В результате возникают эмоции неудовольствия, раздражения и даже испуга. Незначительные отклонения от организовавшихся фазовых последовательностей мотивируют к продолжению осуществляемого поведения, вызывают эмоции удовлетворения и побуждают к дальнейшему совершенствованию фазовых последовательностей.

Содержание последнего постулата совпадает по смыслу с так называемыми процессами аккомодации, как их трактовал Пиаже [J. Piaget, 1936] в своей психологии познавательного развития. Мы вновь столкнулись с идеей рассогласования, которому в теории мотивации Мак-Клелланда отводилась функция продуцирования аффекта и, соответственно, функция мотивации. Незначительное отклонение от ожидаемого окрашено позитивными эмоциями и мотивирует к поиску установившегося потока активности, более значительные несоответствия окрашены негативно и мотивируют к уклонению, к прерыванию последовательности действий. В этом вопросе на теории мотивации Мак-Клелланда [D. C. McClelland, 1953] сказались представления Хебба об эффектах рассогласования фазовых последовательностей.

Значительную роль в развитии теории мотивации в рамках психологии активации сыграл Даниэл Э. Берлайн (1924—1976). Он развил теорию Хебба, объединив ее с основными поло-

жениями Пиаже (когнитивная аккомодация) и Халла (интегративный неоассоцианизм). Нейрофизиологические данные о ВАРС, а также сделанный им тщательный обзор литературы по рассматриваемому вопросу, в особенности трудов русских ученых, позволили Берлайну [D. E. Berlyne, 1960; 1963a; 1967] проанализировать, во-первых, роль стимуляции в управлении уровня бодрствования (arousal), а во-вторых, зависимость от активации проявлений мотивационных особенностей стимуляции. Особенностями, оказывающими решающее влияние на активацию, являются конфликтное и информационное содержание раздражителей. Берлайн предпочитает употреблять в этом случае такое понятие, как «коллативные переменные».

Прилагательное «коллативный» означает, что поступающая информация подвергается процессам сравнения, которые могут выявить более или менее значительное рассогласование (конфликт) содержания такой информации с уже привычным, ожидаемым. Берлайн различает четыре вида коллативных переменных: новизну, неопределенность, сложность и неожиданность. Помимо этих переменных активация определяется еще тремя видами стимуляции: аффективными раздражителями, сильными внешними и внутренними раздражителями, вызываемыми состояниями потребности. Все эти виды раздражителей и переменных составляют то, что Берлайн называет потенциалом активации (что можно перевести и как «потенциал побуждения»). Вопреки взглядам Хебба Берлайн, основываясь на разнообразных данных, показал необходимость различения потенциала активации и результирующего уровня активации (или уровня бодрствования). С повышением потенциала активация не возрастает линейно, их зависимость описывается U-образной кривой. Низкий и высокий потенциалы приводят к высокой активации, которая переживается как что-то неприятное и вызывает деятельность, ведущую к уменьшению активации, т. е. к переходу в среднюю зону потенциала активации, что соответствует оптимальному состоянию. Берлайн [D. E. Berlyne, 1960, p. 194] пишет:

> «Следовательно, наши гипотезы означают, что для конкретного организма в конкретное время существует *оптимальный прирост потенциала побуждения.* Потенциал побуждения, превышающий этот оптимум или недостигающий его, будет соответственно тормозить или стимулировать влечение. Таким образом, организм будет стремиться сохранять потенциал побуждения близким к его оптимальному значению».

Среди зависящих от активации проявлений мотивации Берлайн различал «эксплоративное» и «эпистемическое» поведение (последнее означает как получение знаний извне, так и добывание их путем размышлений). Если потенциал побуждения слишком высок, то поведение должно быть мотивировано, например, к «специфической эксплорации», т. е. к тщательному отбору и анализу поступающей информации с целью снижения потенциала. При чрезмерно низком потенциале побуждения (скуке) так называемая диверсивная эксплорация ведет к поиску более сильных и изменчивых раздражителей, пробуждает любопытство, заставляет перейти к более увлекательным занятиям и т.д.

Особую и относительно независимую ветвь в рамках активационно-психологического изучения мотивации составляют работы Янга. Его вышедшая в 1936 г. книга «Мотивация поведения», как уже отмечалось, была первой в англоязычной литературе книгой, в названии которой звучало понятие «мотивация». Для Янга характерно стремление учитывать как физиологические, так и психологические аспекты явлений мотивации. Начиная с 40-х гг. он [P. T. Young, 1941; 1961] весьма интенсивно занимался исследованием пищевых предпочтений у крыс. Поведение сытого животного также мотивируется предлагаемой пищей, точнее, отдельными ее видами. Таким образом, определенные качества объектов (например, «вкусность») обладают собственной аффективной активирующей значимостью, или привлекательностью, которая не зависит от силы влечения, связанного с состоянием организми-

ческих потребностей [P. T. Young, 1959]. Наряду с этими связанными с аффективной активацией оценочными диспозициями, благодаря которой они способны подкреплять поведение, Янг уделяет должное внимание мотивирующему влиянию состояний потребности и силы влечения.

Даффи [E. Duffy, 1932] занялась психофизиологическими исследованиями в 30-е гг., еще до открытия ВАРС. Различные нейровегетативные показатели (такие, как тонус мускулатуры и кожно-гальванический рефлекс) она соотносила с результатами деятельности субъекта, объясняя полученные данные наличием некоторой центральной активации (activation) функций (что совпадает с используемым сегодня термином (arousal*), физиологические основы которой Даффи усматривала тогда в периферической нервной системе. Даффи [E. Duffy, 1934; 1941], исходя из феноменов активации, пыталась уточнить понятие эмоций, и в этом отношении на нее заметное влияние оказал Янг. В книге «Активация и поведение» [1962] она подвела итоги исследований активации и сформулировала положения теории мотивации. Один из основных результатов — зависимость между активацией и выполнением деятельности формулируется ею следующим образом:

> «Степень активации индивида, по-видимому, влияет на скорость, интенсивность и координацию ответов, а значит, и на качество результатов. Вообще же оптимальной, скорее всего, является средняя степень активации, а связь между успешностью выполнения и активацией выражается кривой, имеющей форму перевернутой U» [ibid., p. 194].

Стремясь создать полную и систематическую теорию мотивации, которая охватывала бы исследования активации Даффи и других авторов, Биндра [D. Bindra, 1959] объединил идеи Хебба, Скиннера и Халла. По мнению Биндры, эмоциональное и мотивированное поведение нельзя отличить друг от друга. Характерной чертой мотивированного поведения является его целенаправленность:

> «Целенаправленность является *многомерным* понятием. Соответствие, настойчивость и поиск... можно рассматривать как некоторые из тех измерений, которые следует иметь в виду при оценке поведения *как более или менее* целенаправленного» [ibid., p. 59].

Возникновение целенаправленности он, как и Скиннер, относит за счет подкрепления. Актуальное осуществление определенного мотивированного поведения обеспечивается, с точки зрения Биндры, взаимодействием таких факторов, как сенсорное поведение (sensory cues), сила привычки, уровень бодрствования (arousal level), химический состав крови и особый гипотетический механизм позитивного подкрепления (positive reinforcing mechanism), функции которого выполняют открытые Олдсом центры подкрепления. Развивая и совершенствуя свою теорию, Биндра отбрасывает постулат теории научения о создающем ассоциации действии подкрепления [D. Bindra, 1969; 1974]. Вслед за Янгом он подчеркивает значение самих объектов побуждения (incentive object), которые наряду с другими стимульными факторами и определенными организмическими состояниями (так называемым центральным состоянием мотива) сказываются как на возникновении актуальной мотивации, так и на запуске, а равно управлении поведением. Биндра наряду с Боллсом [R. C. Bolles, 1972] является ведущим представителем теории мотивации привлекательностью в зоопсихическом исследовании научения (см. гл. 5). Эти новые концепции побуждения мотивации значительно приблизились к выдвинутым сорока годами раньше положениям теорий Левина и Толмена.

Наконец, обратимся к русской ветви исследования мотивации в русле психологии активации. Выдающимся представителем ее является Е. Н. Соколов [1958, английский перевод появился в 1963 г.], продолживший традицию Павлова, но обогативший ее применением новейших нейрофизиологических методов и данными о вновь открытых мозговых структурах и функциях (таких, как ВАРС). Прежде всего он проанализировал условия возникновения, протекание и

* Побуждение. *(Прим, ред.)*

последствия ориентировочных и оборонительных реакций. Разнообразные результаты исследований Соколова и его сотрудников учитывал при разработке своей теории мотивации Берлайн, тем самым они относительно быстро оказали влияние на западную психологию и психофизиологию.

Ориентировочные реакции—это комплекс быстро протекающих физиологических и психических процессов, повышающих в ответ на внезапные изменения стимульного поля информационную восприимчивость организма и его готовность к действию. К компонентам ориентировочной реакции относятся: направление органов чувств на источник раздражения, поисковые движения, физические и химические изменения в органах чувств, улучшающие различение стимулов, рост активации периферических (например, тонуса мускулатуры и кровяного давления) и центральных механизмов и др. При повторном возникновении ориентировочная реакция из генерализованной превращается во все более локализованную активацию функций.

Оборонительная реакция включает отчасти те же, отчасти отличные компоненты. В противоположность ориентировочной она уменьшает восприимчивость организма к информации и защищает его от вызываемых раздражителями перегрузок. Детальный анализ этих длящихся всего несколько секунд процессов представляет интерес не только с точки зрения психофизиологии, но и с точки зрения теории мотивации, поскольку сами процессы являются прототипами «наводящих» и «защитных» тенденций, которые в дальнейшем могут вести к поисковым или уклоняющимся формам поведения.

Мы заключим рассмотрение линии психологии активации обзором работ английского психолога Айзенка. До сих пор о нем говорилось преимущественно как об ориентированном на теорию свойств авторе, который солидарен с Кеттеллом в отношении применения анкетных методов исследования и процедур факторного анализа. Приобрели известность два принятых им для описания личности биполярных типа: «экстраверсия—интроверсия» и «нейротизм*—эмоциональная устойчивость». Согласно Айзенку, индивидуальные различия этих независимых друг от друга измерений личности передаются по наследству.

Айзенк [H. J. Eysenck, 1967] объединил теорию свойств с павловской традицией теоретического описания физиологии мозга в терминах возбуждения и торможения, в особенности с положениями Соколова и Хебба. После открытия физиологами активирующих центров Айзенк дополнил свою теорию элементами теории активации. Экстраверсию и интроверсию он связывает с индивидуальными различиями в работе ВАРС, причем у интровертов по сравнению с экстравертами предполагается более высокий уровень активации. Последние медленнее вырабатывают условные рефлексы. Второе измерение («нейротизм—эмоциональная устойчивость») Айзенк приписывает характеру «эмоционального влечения», локализуя соответствующие механизмы в центрах лимбической системы (там, где Олдс открыл так называемые центры подкрепления). Это сближение позиций психологии личности и психологии активации Айзенк подкрепил многочисленными данными физиологии мозга, материалами экспериментов и психометрического тестирования.

Линия психологии активации развивается в настоящее время многими психофизиологами, исследующими самые различные проблемные области. Мотивационный аспект проблемы направляет внимание исследователей на изучение зависимости поведения от ситуационных и организмических факторов, в первую очередь от специфических механизмов мозга. Из

* Термин «нейротизм», обозначающий показатель эмоционально-волевой нестабильности, не следует путать с невротизмом, так как речь идет не о больных неврозами, а о здоровых людях [см.: *М.М..Кабанов, А. Е. Личко, В. М. Смирнов.* Методы психологической диагностики и коррекции в клинике. М., 1983]. Вместе с тем, больные неврозами при обследовании обычно получают по этой шкале сравнительно высокие оценки. *(Прим, ред.)*

восьми основных проблем мотивации в первую очередь решаются три: побуждение мотивированного поведения, его целенаправленность и конфликт, а также влияние мотивации (точнее, активации) на работоспособность.

На рис. 2.4 (правая часть) представлено развитие обеих линий изучения мотивации в теоретико-ассоциативном подходе. В обеих линиях проводится функциональный анализ факторов, предположительно приводящих в действие актуально осуществляющееся поведение и управляющих им. Для объяснения различий в поведении привлекаются почти исключительно ситуационные факторы, внешние и внутренние раздражители. Постоянные, т. е. диспозициональные, переменные сводятся в основном к биологическим явлениям, таким, как состояние уравновешенности организмических процессов, нарушение которого ведет к возникновению потребностей и тем самым к стимуляции влечения, или таким, как центральные нервные механизмы типа ВАРС или центры подкрепления, или таким, как независящие от потребности характеристики привлекательности объектов, например различных видов пищи. Личностные факторы, т. е. индивидуальные различия мотивационных диспозиций («свойств»), не играют (за исключением теории Айзенка) практически никакой роли.

Такая односторонность имеет свои основания в истории проблемы. Вопросы мотивации с самого начала выступали как составная часть других проблем и только постепенно выделились в качестве самостоятельного направления исследования. В линии психологии научения вопросы научения, т. е. приспособления живых существ к изменениям окружающих условий, предпочитались и предпочитаются вопросам мотивации. В линии психологии активации центральное место занимает нейро- и психофизиологический функциональный анализ реагирующего на стимуляцию организма. Эксперименты в обоих случаях проводятся на животных, а исследование мотивации в рамках теоретико-ассоциативного направления ограничивается рассмотрением организмических потребностей и соответствующих им влечений или «первичных» мотивов. «Вторичные», «высшие»,

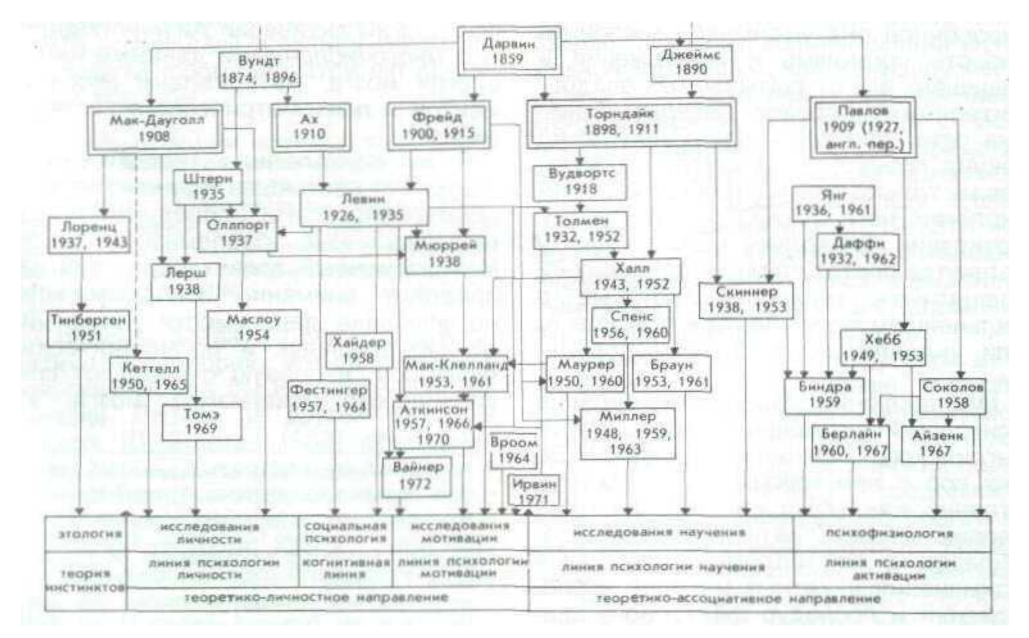


Рис. 2.4. Основные участники истории исследований мотивации (в скобках указано время появления важнейших трудов)

«социальные» мотивы, которые отражают различные содержательные классы отношений «индивид—среда», не исследуются вообще, не говоря уже об учете индивидуальных различий такой мотивации. Тем не менее это направление изучения проблемы намечено в обеих линиях: страх как выученное вторичное побуждение (Миллер), индивидуальные различия диспозициональной тревожности (Спенс и Тейлор), эксплоративное и эпистемическое поведение (Берлайн), типологические различия в степени обращенности к миру и эмоциональной стабильности (Айзенк).

Заключение

Рис. 2.4 обобщенно представляет историю исследования проблемы мотивации. На нем схематично изображены все три направления — теоретико-инстинктивное, теоретико-личностное и теоретико-ассоциативное, а также пять различных линий внутри двух последних направлений. Очерк истории проблемы, которому посвящена эта глава, с одной стороны, должен дать читателю представление о разнообразии и диапазоне исследований и теорий, которые так или иначе связаны с мотивами и мотивацией. С другой стороны, он может послужить в качестве общей ориентирующей схемы при анализе мотивации, изучение которой началось слишком недавно, чтобы иметь собственную историю. Наиболее удачной попыткой создания такого исторического обзора нам представляется фундаментальная работа Мадсена [K. B. Madsen, 1974].

Последующие главы книги посвящены преимущественно линиям психологии мотивации и когнитивной психологии. Автору всегда приходится отдавать предпочтение одному в ущерб другому, если только он не собирается писать Handbuch или справочник [как это делается в: C. N. Gofer, M. H. Appley, 1964; H. Тпотае, 1965]. С нашей точки зрения, более целесообразно посвятить книгу линии психологии мотивации, так как именно в ней плодотворно перекрещиваются традиции психологии личности, когнитивной психологии и психологии научения. Изучая «высшие» человеческие мотивы, представители психологии мотивации не только пришли к осознанию всех основных проблем мотивации, но и развернули интенсивные исследования с целью их решения. В работах этого направления все более прочные позиции завоевывает объяснение поведения как процесса взаимодействия изменчивых ситуационных факторов с относительно постоянными личностными характеристиками.

Глава 3

Мотивация в теориях свойств

Ориентированные на личность подходы к объяснению поведения с первого взгляда закономерно стояли у истоков психологии мотивации. Индивидуальные различия в ситуациях, считающихся одинаковыми или вообще игнорируемых, чрезвычайно легко бросаются в глаза. Эти различия прежде всего и требовалось объяснить при помощи различной степени выраженности диспозиций. Так появились теории свойств, пусть еще пока и несовершенные. Наблюдаемое поведение связывалось со свойствами, обозначавшимися как «готовность помочь» или «задиристость», которым приписывался характер мотивов, т. е. явно или неявно предполагалось, что соответствующие индивиды стремятся проявить такое поведение всякий раз, когда для этого предоставляется возможность.

Двигаясь дальше, к скрытым «за» поведением мотивационным диспозициям, мы поочередно сталкиваемся с каждой из четырех проблем, связанных с понятием мотива, которые уже рассматривались в гл. 1. Прежде всего встает вопрос: как объективировать индивидуальные различия? Впрочем, проблемой измерения мотивов начали заниматься довольно поздно. Ей логически предшествует проблема классификации мотивов. Как отграничить одну диспозицию от других и сколько таких диспозиций вообще? Ведь индивидуальные различия имеют место не только в одной, определенной сфере деятельности, например в проявлениях готовности помочь другому, а во многих. Соответственно, должно быть много мотивационных диспозиций. Не обязательно, однако, что все они одновременно определяют наши действия. В каждом случае должна иметься одна или несколько диспозиций, управляющих актуальной деятельностью, в то время как остальные остаются в латентном состоянии. Однако как происходит выбор, приводящий к актуализации определенных мотивационных диспозиций среди множества латентных? Здесь мы сталкиваемся с проблемой актуализации мотивов. В качестве условий такой актуализации наряду с личностными факторами (различия мотивационных диспозиций) необходимо учитывать также ситуационные факторы. Кроме того, классификация мотивов требует рассмотрения смены поведения в меняющихся ситуациях. Иначе говоря, необходимо выяснить: сколько имеется содержательных классов отношений «индивид—среда», которые отличаются друг от друга некоторой характерной деятельностью и, следовательно, выдают актуализацию соответствующих мотивационных диспозиций?

Таким образом, разработка проблемы классификации не может вестись без экспериментального уточнения. Ситуационную стимуляцию необходимо планомерно варьировать по интенсивности и тематике, показывая тем самым, в каких пределах поведение определяется все той же мотивационной диспозицией. В этом случае мы имеем дело с экспериментальными планами типа Ia и b (см. рис. 1.5, с. 43). Лишь теперь, когда выяснены ситуационные предпосылки актуализации определенных мотивационных диспозиций, можно всерьез браться за измерение мотивов, сопоставляя индивидуальные различия поведения при стандартизованных по содержанию и по интенсивности ситуационно обусловленных побуждениях (экспериментальные планы 11a и b).

Наконец, за всеми попытками те-

орий свойств классифицировать, актуализировать и измерить мотивационные диспозиции стоит вопрос: откуда же, собственно, берутся мотивационные диспозиции? Были ли они всегда, принадлежат ли к фундаментальным атрибутам сформированных в филогенезе структур с унаследованными индивидуальными различиями в степени их выраженности или же приобретены в процессе жизни индивида? Экспериментальный план III чувствителен к приобретенным различиям, так как позволяет проверить возможную связь между эколого-генетическим распределением побуждающих ситуаций и индивидуальными различиями мотивов.

Диспозициональным теориям, составляющим особую линию в совокупности личностных подходов к психологии мотивации, до сегодняшнего дня недостает одинаково систематичного рассмотрения всех четырех основных проблем. Под влиянием интереса к индивидуальным различиям, как правило, большинство усилий сосредоточивается на классификации мотивов. (Исключение составляет, конечно, Оллпорт.) Лишь у некоторых представителей этого направления проблема классификаций связывалась с проблемой измерения мотивов (например, у Кеттелла). Проблема ситуационной актуализации мотивов, как правило, игнорируется, поскольку ее рассмотрение требует полного обращения перспективы — появления интереса к интраиндивидуальным изменениям в зависимости от ситуации. Наконец, проблеме генезиса мотивов обычно не уделяется никакого внимания.

Превратное истолкование теорий свойств и идеографический подход Оллпорта

Сейчас, как и в начале 30-х гг., теории свойств отчасти пользуются дурной славой мошенничества за их попытки объяснить надситуационную устойчивость поведения недоказуемыми утверждениями. В то время, как и сейчас, велись дебаты об интеракционизме. Значительная часть критики основывалась, как уже отмечалось в предыдущих главах, на неверном понимании теорий свойств.

Первое недоразумение состоит в неоправданной «радикализации» этих теорий. Деятельность якобы определяется исключительно или преимущественно индивидуальными диспозициями, но не ситуациями. Столь крайнюю точку зрения представители теорий свойств, за исключением, может быть, таких характерологов, как Клагес [L. Klages, 1910] или Лерш [P. Lersch, 1938], вряд ли стали бы защищать. Скорее, диспозиция направляет деятельность лишь в той ситуации, которая сопряжена с ней, т. е. содержательно ей соответствует, релевантна ей. Следовательно, у каждого человека должно быть столько мотивационных свойств (комплексов свойств или мотивационных диспозиций), сколько классов эквивалентных ситуаций для него существует; и наоборот, столько классов эквивалентных ситуаций, сколько у него имеется направляющих деятельность мотивационных диспозиций. Уже из этого строго теоретико-личностного рассуждения вытекает, что личностные диспозиции и ситуации вообще нельзя отделить друг от друга.

Второе недоразумение выражает мнение, что теории свойств якобы сводят разнообразие действий если не полностью, то большей частью к личностным диспозициям, а не ситуациям. Это также не следует из теорий свойств. Как мы видели в гл. 1 (см. рис. 1.3), в ситуациях, относящихся к одному .классу эквивалентности, различия в побуждении могут быть так велики, что дисперсия поведенческих проявлений будет большей частью обусловлена ситуацией. Тем не менее при этом может наблюдаться 100%-ная надситуационная устойчивость деятельности, соответствующая Диспозициональным различиям, поскольку все индивиды в каждой из ситуаций сохраняют то же порядковое место по степени выраженности поведенческих проявлений.

Первые дебаты об интеракционизме 30-х гг. были вызваны исследованиями Хартшорна и Мэя [H. Hartshorne,

M. May, 1928; 1929] «морального характера» детей. Как уже говорилось в гл. 1, эти авторы обнаружили столь малую согласованность между различными формами нравственного поведения, что пришли к заключению о наличии у детей скорее «групп специфических навыков, чем общих свойств». Все эти формы поведения, которые предположительно должны бы образовывать нечто вроде «обобщенной оценки морального характера» (total character score), коррелировали по тестовым показателям на уровне не выше 0,30. Столь незначительный коэффициент Мишель [W. Mischel, 1968], критикуя теории свойств, называет типичной «корреляцией психологии личности». Он трактует его как некий предел диспозиционально обусловленной надситуационной устойчивости, который вряд ли можно превзойти. Другие ранние исследования, помимо работ Хартшорна и Мэя, вроде бы подтверждают мнение Мишеля. Ньюкомб [T. Newcomb, 1929] ежедневно наблюдал молодежь в летнем лагере, анализируя различные ситуации с точки зрения устойчивости экстравертированного или интровертированного поведения. Средняя интеркорреляция составила лишь 0,14—чуть выше, чем между случайно отобранными поведенческими переменными. Дудиха [G. Dudycha, 1936] изучал проявления пунктуальности у 4300 студентов колледжа на занятиях, на досуге и т. п. Обнаруженный им уровень надситуационной устойчивости равнялся лишь 0,19.

Эти и многие другие данные противоречат нашему повседневному опыту, свидетельствующему о более или менее последовательном поведении индивидов в различных ситуациях. Объяснимо ли это противоречие? Первое, что приходит в голову, слишком малая надежность методики непосредственного наблюдения за поведением, а ведь только при соблюдении этого психометрического требования полученные данные можно принимать всерьез. Однако, как правило, надежность методик была достаточной, чтобы ожидать значительно более высокие показатели устойчивости, чем 0,30.

Таково кратко положение дел, с которым пришлось еще в 30-е гг. столкнуться Оллпорту, отстаивавшему позиции теории свойств [G. Allport, 1937]. Оллпорт проанализировал данные Хартшорна и Мэя, согласно которым ложь и пользование шпаргалками практически не коррелируют между собой (r=0,13), и заметил, что один ребенок может искать спасение во лжи, чтобы не задеть чувств учительницы, а другой может украсть небольшую сумму, чтобы проявить свою щедрость в кругу товарищей по классу и приобрести таким образом их уважение. В обоих случаях поведение детей едва ли можно отнести к тому априори выделенному Хартшорном и Мэем классу поступков, в основе которых лежит честность. Хотя корреляционные меры устойчивости действительно незначительны, из этого следует лишь то, подчеркивает Оллпорт, «что дети не ведут себя *одинаково последовательно,* а не то, что они непоследовательны *сами по себе»* [ibid., 1937, p. 250].

Другими словами, обнаруженная непоследовательность поведения является лишь кажущейся [G. Allport, 1966]. Она проистекает из того, что сами исследователи заранее считали определенные формы поведения и ситуации эквивалентными при построении опросников и экспериментальных ситуаций, сваливали их в одну кучу, предполагая, что они будут эквивалентными и для испытуемых. Выявленная несогласованность свидетельствует не столько о надситуационной неустойчивости индивидуального поведения, сколько о расхождениях между исследователями и испытуемыми в вопросе об эквивалентности ситуаций и соответствующих им форм поведения. Следовательно, чтобы проверить утверждения теорий свойств об устойчивости, испытуемых надо в первую очередь обследовать на тождество классов эквивалентных ситуаций и поступков и соответственным образом разделить на группы. Отсюда понятно, почему, опираясь на наш повседневный житейский опыт, мы не сомневаемся в надситуационной устойчивости свойств. Дело в том, что в отличие от психологов-

профессионалов мы явно не руководствуемся якобы универсальными (номотетическими) подразделениями ситуаций на классы, мы, скорее, идеографически сортируем набор различных ситуаций, сообразуясь с особенностями конкретного случая, и каждый раз в зависимости от индивидуального случая делаем это по-новому.

Идеографически скорректированный, т. е. учитывающий конкретных индивидов, подход является поэтому предпосылкой для создания номотетического объяснения надситуационной устойчивости, объяснения, исходящего из личностных диспозиций и свободного от «номотетического заблуждения» [D. Bern, A. Allen, 1974]. В сущности, на это указывал еще Оллпорт в своем определении свойства [G. Allport, 1937; нем. пер., 1949, S. 296], когда усматривал в нем способность «выделять ряд стимулов как функционально эквивалентные, вырабатывать устойчиво-эквивалентные формы действия и экспрессии и управлять их протеканием». Можно сказать, что формы поведения, образующие класс эквивалентности, позволяют судить о мотивационной диспозиции индивида и обнаруживают надситуационную стабильность, а также устойчивость во времени.

Соответственно и ситуации, образующие один класс эквивалентности, позволяют заключить об эквивалентности содержательных побуждений и вызывают устойчивые формы поведения. В этих ситуациях субъект может рассчитывать на эквивалентные последствия своих действий. В конечном счете эквивалентность действий и ситуаций с точки зрения психологии мотивации определяется их эквифинальностью (см. рис. 1.4).

Ниже будут обсуждены основные попытки разработки теории свойств. При этом в центре внимания всегда оказывается фундаментальная проблема любых теоретико-личностных построений — проблема классификации мотивов. В первую очередь будут очерчены два весьма различных подхода: интуитивная характерология Лерша как пример радикальной теории свойств и факторно-аналитический подход Кеттелла. Затем мы проследим попытки классификации мотивов с точки зрения их истории и систематики.

Интуитивно-характерологическая теория свойств: Филипп Лерш

Главная работа Лерша—«Строение характера» [P. Lersch, 1938] (с 1951 г. она выходила под названием «Строение личности», каждый раз в дополненном виде). Задачей Лерша, работавшего в традициях немецкой характерологии Клагеса [L. Klages, 1910] и Пфендера [A. Pfander, 1922], было создание описательной системы общей психологии личности, из которой нас здесь интересует лишь мотивационная часть, а именно «переживаемые влечения».

Эта характерологическая теория свойств представляет собой своеобразный синтез двух перспектив рассмотрения. С одной стороны, феноменологического самонаблюдения, позволившего, грубо говоря, разграничить виды переживаний и инвентаризовать их в качестве «кирпичиков», из которых складывается структура личности, т. е. дать им названия, упорядочить и соотнести друг с другом. С другой стороны, рассматривая в качестве таких кирпичиков диспозиции, степень выраженности которых у разных индивидов различна, эта теория приходит к другой перспективе рассмотрения— перспективе, открывающейся внешнему наблюдателю. В результате вычлененные самим субъектом отличающиеся друг от друга переживаемые влечения превращаются в диспозиции, т. е. «относительно неизменные, различные у разных людей привычные установки» [P. Lersch, 1951, S. 34]. И далее:

> «Именно благодаря диспозициям временной аспект психической жизни человека приобретает доступное для понимания строение (fabbares Geprage). Рассматривать психическую жизнь как характер означает прежде всего рассматривать ее как структуру наличных форм переживаний и установок, которые в потоке непрерывно изменяющихся процессов и состояний сохраняют относительную константность» [Ibid., S. 35].

Эта цитата—выразительный пример принципов объяснения поведения с первого взгляда. Индивидуальные различия в деятельности и ее стабильность во времени выводятся исключительно из личностных факторов, а именно из диспозиций. Ситуационные факторы в расчет не принимаются, хотя однотипность поведения в широких наборах ситуаций предполагается, скорее, в неявном виде и люди, конечно, не рассматриваются как лишенные всякого осмысленного окружения, замкнутые в себе монады. Примечательно, однако, что изменяющееся с течением времени окружение людей и череда ситуаций остаются совершенно вне поля зрения этого автора.

Таким образом, проблема ситуационной актуализации мотивационных диспозиций при личностном и дифференциально-психологическом подходе остается закрытой. В виде «потока постоянно изменяющихся процессов и состояний» учитывается лишь личностный коррелят. Может создаться впечатление, что Лерш «процессы» и «состояния» вводит наряду с диспозициональными переменными (типа мотива) как кратковременные процессы, как функциональные переменные (типа мотивации). Однако это не так. Для него функции полностью совпадают с диспозициями, и подобная абсолютизация характерна для теорий свойств.

«Формы переживания и установки» являются «относительно устойчивыми». За этим утверждением кроется неявная предпосылка, что окружающая среда и всевозможные ситуации также воспринимаются различными людьми на протяжении больших отрезков жизни как более или менее эквивалентные. Ведь только в этом случае можно считать само собой разумеющимся, что все индивидуальные различия поведения сводятся исключительно к индивидуальным различиям в проявлении заданного набора диспозиций. Столь радикальная теоретико-личностная характерология заслуживает особого внимания. Каждый индивид обладает диспозициями определенной степени выраженности. Он проносит их через жизнь неизменными, и любая конкретная ситуация свидетельствует об этом.

Конкретные диспозиции не просто обобщения интроспективного опыта. Они связаны также с объяснительными категориями повседневного общения, о чем свидетельствует следующая цитата:

> «Такие диспозиции определяются как обозначающие свойства, которые психология частично должна воссоздать заново. Но в основном она их находит уже обозначенными в накопленной на протяжении столетий лексической сокровищнице языка. Наука о характере тем лучше реализует свои возможности и выполнит свои задачи, чем оперативнее сумеет ассимилировать в своей системе те из понятий, прототипы которых она находит в обыденном разговорном языке» [ibid., S. 35].

Связь между обозначением и обозначаемым, т. е. диспозицией, лишена для Лерша какой бы то ни было проблематичности. Обозначение непосредственно указывает на обозначаемое. В противоположность эмпиризму диспозиции выступают здесь не как гипотетические конструкты, которые объясняют связи в наблюдаемом сплетении условий и эффектов, а как нечто непосредственно данное, как своеобразное «усмотрение сущности». Признаки поведения и причины поведения сваливаются в одну кучу, и замечание Лерша, что «диспозиции нельзя выявить непосредственно, их можно лишь вычислить по регулярно повторяющимся реакциям человека» [ibid.], дела не спасает.

Какие это реакции и за какими ситуациями стоит та или иная диспозиция? Отсутствие привязки к конкретным ситуациям и конкретным формам поведения влечет за собой тяжкие последствия, и даже если (а мы сейчас в этом убедимся) описательная система классификации мотивационных диспозиций сама по себе логична и убедительна, то по отношению к фактическому многообразию поведения она оказывается повисшей в воздухе. Для более точного описания поведения такая классификация недостаточно конкретна и объективна; при объяснительной идентификации диспозиций она почти не гарантирует интерсубъективной согласованности оценок, не говоря уже об их

валидности, т. е. объяснительной значимости выявленных диспозиций. Мнимое непосредственное «усмотрение сущности» вводит в соблазн игнорировать проблемы ситуационной актуализации (эквивалентность ситуаций) и операционального измерения. Однако без их решения нельзя надежно и объективно (из внешней позиции) идентифицировать мотивационные диспозиции, а также индивидуальные различия в их проявлении.

В основе мотивационной классификации переживаемых побуждений Лерша лежат общеантропологические соображения. Переживаемые влечения суть «подвижные формы, в которых человеческое бытие стремится себя реализовать» [ibid., S. 90]. Он различает три группы таких влечений.

Первая охватывает переживаемые влечения «витального бытия». Она включает «ощущение жизни в ее непосредственности, первичности и динамической устремленности к цели» [ibid., S. 93]. Сюда относятся стремление к деятельности, стремление к наслаждению, либидо и потребность в новых впечатлениях.

Вторая группа включает переживаемые влечения «индивидуального Я». Человек должен «вести свое существование... как одно из бесчисленных существ, в которых конкретизируется Жизнь» [ibid., S. 105]. Сюда относятся потребность в самосохранении, эгоизм, воля к власти, уровень притязаний, стремление к значимости, потребность в признании и стремление к самоуважению.

Наконец, третья группа охватывает переживаемые влечения «надындивидуального бытия». «Они направлены на соучастие в мире, но не в смысле обладания, желания-для-себя, а в смысле принадлежности индивидуального Я к миру, благодаря чему уравновешивается обособленность сознания», что проявляется в стремлении «... ставить вопросы и искать вне себя ответы на них» [ibid., S. 131]. Сюда относится человеческое участие, творческое соучастие (стремление к продуктивному творчеству), познавательное соучастие (интересы), любовное соучастие, обязанности (долг), отрешенное соучастие (художественная потребность, метафизическая потребность, религиозные искания).

Вообще говоря, при подобных членениях можно, конечно, отдать предпочтение и другим основаниям для классификации, иметь иное мнение; классифицировать иначе, выделить больше или меньше отличий. Следует признать, однако, что Лерш, очерчивая границы категорий, проявляет тонкую интуицию. Вот пример тому:

«Если мы определим, скажем, стремление к достижениям как разновидность творческой потребности, то это будет означать, что достижение само по себе выступает объектом стремления, как нечто, повышающее ценность мира. Это надо особенно подчеркнуть, поскольку достижения могут также служить стремлению к повышению собственной значимости. В этом случае мы говорим о честолюбии... В случае честолюбия стремление не заканчивается достижением, но обращается на индивидуальное Я. Оно оказывается не чем-то самостоятельным и самоценным, а лишь средством достижения цели» [ibid., S. 145].

Индивидуальные различия поведения, как уже отмечалось, сводятся к интенсивности проявления конкретных диспозиций (*в* нашем контексте— стремлений или побуждений). «Чем сильнее побуждение, тем в большей степени оно управляет психической жизнью; чем оно незначительнее, тем меньшую роль оно играет в формировании и регуляции поведения» [ibid., S. 164]. Так возникает довольно неустойчивая типология, характеризующая людей на основании их доминирующего стремления. Поведение «добродушного» обусловлено, например, слишком слабо выраженным «уровнем притязаний». О нем, в частности, говорится:

«Добродушный обладает низким уровнем притязаний, поскольку все стремления, направленные на материальное благополучие, обладание, власть или признание, выражены у него столь слабо, что ему трудно включиться в естественное соперничество людей за сохранение жизни, имущества, влияния и признания. У него легко оспорить то, на что он справедливо претендует, он редко на что-либо обижается, тогда как другие особенно чувствительны к угрозам своему престижу. Во всех таких случаях добродушный приемлет требования, которые предъявляют к нему другие и которые ограничивают его собственные справедливые притязания» [ibid., S. 124].

Не удивительно, что предпринятое Лершем столь радикальное теоретико-личностное рассмотрение проблем мотивации, не оказалось плодотворным в конкретных исследованиях. Мотивационные диспозиции были выделены на слишком интуитивном уровне, их значение осталось недостаточно ясным для сколько-нибудь успешного практического использования. Проблемы актуализации и измерения мотивов полностью выпали из поля зрения. Вместе с тем классифи-

кация мотивов на основе феноменологических взглядов и рбщеантропологических соображений не лишена смысла и ценности. Благодаря ей мы обращаем внимание на упущенные из виду группы феноменов психологии мотивации, которые в других классификациях, удовлетворительно идентифицирующих диспозиции, с научной точки зрения оказываются урезанными или вообще игнорируются (например, мотивы «индивидуального бытия»).

Факторно-аналитическая теория свойств: Раймонд Б. Кеттелл

Кеттелл, как и Лерш, является представителем теории свойств, хотя он и не столь однозначно локализует причины поведения в личностных диспозициях. Как и Лерш, Кеттелл использует для объяснения поведения (за небольшими исключениями) лишь диспозициональные переменные (типа мотива), но не функциональные (типа мотивации). Как и Лерш, Кеттелл строит дифференцированную, пожалуй, даже еще более сложную систему описания личности. В самом общем виде в качестве причин наблюдаемой модальности поведения он рассматривает три вида диспозиций: когнитивные (способности), проявляющиеся при изменении сложности проблемных ситуаций; темперамента, проявляющиеся вне зависимости от ситуации, и, наконец, динамические, т. е. мотивационные, диспозиции, которые выходят на передний план в зависимости от побудительных характеристик актуальной ситуации. Как и Лерш, Кеттелл не прибегает в своих работах к экспериментальному анализу условий, чтобы при помощи планомерного варьирования исходных особенностей ситуации определить их влияние на поведение и тем самым выяснить возможное взаимодействие ситуации с мотивационными диспозициями (примерно по экспериментальному плану V).

Несмотря на сходство исходных принципов теорий свойств, в методологическом отношении Лерша и Кеттелла разделяет пропасть. В поисках отдельных диспозиций и отграничении их друг от друга Кеттелл не полагается ни на феноменологические описания, ни на богатый опыт обыденной речи, ни тем более на интуитивное понимание. Кеттелл [R. Cattell, 1957; 1958; 1965] измерял индивидуальные различия иногда в огромных диапазонах возможных реакций, чтобы проверить, какие из реакций сопутствуют друг другу. Факторно-аналитические процедуры позволяют вычленить отдельные группы ковариирующих реакций. Так как эти ковариирующие реакции оказываются более или менее самостоятельными функциональными единицами в многообразии наблюдаемого поведения, они обозначаются как «факторы» и содержательно характеризуются с помощью качественных переменных. В этих факторах Кеттелл видит не только средство описания поведения, но и лежащие в его основе личностные диспозиции и тем самым существенные, если вообще не подлинные, причины поведения.

Этот подход, однако, более критичен и сложен, чем кажется при столь общем разборе. Кеттелл изобретательно использует возможности сбора многомерных данных и их корреляционного анализа. В отличие от ориентированных на дифференциально-психологическую проблематику психометриков он не считает факторный анализ данных существующих методик (обычно представляющих собой опросники, тематика которых связана с определенным мотивом, например готовностью помочь или общительностью) достаточным для рассмотрения выявленных факторов как диспозиций, на основании которых можно получить индивидуальную характеристику личности любого испытуемого, т. е. локализовать этого испытуемого в n-мерном факторном пространстве.

Такие действия были бы опрометчивыми по двум причинам. Во-первых, получающиеся факторы (группы ковариирующих реакций) решающим образом зависят от разнообразия возможностей реагирования, которые используемая методика предоставляет испытуемому. Обусловленное этим

влияние методик преодолевается тем легче, чем больше удается привлечь процедур, которые как в отношении стимуляции, так и в отношении реакций хорошо репрезентуют происходящее вне стен лаборатории. Во-вторых, обычные средства оценивания количественной выраженности мотивационных диспозиций, а именно опросники, оказываются недостаточно надежными. Ответы на вопросы основываются на интроспективных самоотчетах, которые в силу того, что цель теста, как правило, прозрачна, легко могут быть фальсифицированы или подвержены влиянию «ответных тенденций», не говоря уже о зависимости таких ответов от умения испытуемого дать точный отчет.

Чтобы справиться с этими трудностями, Кеттелл [R. Cattell, 1957] провел исследование в два этапа. Сначала он занялся поиском поведенческих индикаторов, в которых сила мотивов выражается возможно более непосредственно и «объективно», т. е. так, чтобы значения индикаторов не были понятны испытуемому и не искажали его реакции. Для этого брались предположительно тематически единые области интересов и установок и в виде отдельных высказываний облекались в форму объективного теста, дающего разнообразную информацию о поведении. Полученные поведенческие индикаторы силы мотивов (в заранее очерченной сфере интересов) подвергались факторному анализу по ковариационным блокам и расчленялись на отдельные «мотивационные компоненты». Мотивационные компоненты — это не разные мотивы, а различимые формы выражения одного мотива, который еще необходимо содержательно определить. Лежащие в основе этих компонентов отфильтрованные поведенческие индикаторы представляют собой, так сказать, измерительные устройства (devices), устанавливающие индивидуальные различия в выраженности отдельных мотивов.

На втором этапе Кеттелл, используя поведенческие индикаторы как измерительные инструменты, при помощи факторного анализа расчленял на ковариационные блоки максимально обширные зоны содержательно различающихся установок и интересов. Тем самым выделялись различные мотивационные диспозиции, в которых Кеттелл усматривал последнюю инстанцию общепсихологического значения. Затем отдельные мотивационные диспозиции разделялись по определенным критериям на классы, различавшиеся степенью биологической или культурной обусловленности. Вот в самом кратком изложении двухэтапный метод Кеттелла.

Его многофакторную стратегию не удается без натяжек уложить в нашу таксономию экспериментальных планов психологии мотивации, так как эти планы, как правило, отражают возможности однофакторного экспериментального анализа влияния условий. Все же можно сказать, что Кеттелл свою идентификацию мотивов строит в соответствии с экспериментальными планами I и II, причем применяет их, и это заслуживает внимания, в обратном порядке, двигаясь от IIb к Ib. Сначала строго по отдельности устанавливается связь вопросов на установки, которые считаются тематически однородными (т. е. относятся к ситуациям, побудительный характер которых предположительно эквивалентен), с поведенческими индикаторами силы мотивов. Затем полученные на основании факторизации поведенческих индикаторов факторные составляющие силы мотивов используются в соответствии с планом Ib для того, чтобы вычленить в широкой тематической палитре вопросов на установки классы эквивалентности, соответствующие определенным мотивам. И только после этого из них составляется каталог мотивационных диспозиций.

Обрисуем несколько подробнее поэтапную процедуру. Чтобы получить информацию о силе мотивационных компонентов, Кеттелл собрал почти все поведенческие индикаторы, про которые в психологической литературе когда-либо говорилось, что в них выражаются мотивационные тенденции. В одной работе Кеттелл [R. Cattell, 1957, pp. 465—471: см. также: C. Graumann, 1965, S. 182—183] приводит сразу 55 таких индикаторов

«проявлений мотивации». Они берутся из столь разных функциональных областей, как общая информированность (например, какие средства ведут к данной цели), восприятие, память, научение, время принятия решения, фантазия, нейровегетативные реакции, предубеждения, возобновление прерванных действий. В качестве примера приводится пара объективированных индикаторов проявления силы мотива по одному высказыванию, относящемуся к мотивационной диспозиции «общительность», а именно высказыванию: «Я хотел бы быть членом клуба или группы людей, которых связывают совместные интересы».

Индикатор 1. Знания и информированность. «Какие из нижеследующих обозначений относятся к объединениям по интересам в Америке?»

P. T. A., The Elks, 4H, Co-optimists*.

Индикатор 3. Искажение мнения в угоду реализации мотива. «Какой процент кружков и клубов в вашей местности не приняли бы Вас, если бы Вы захотели в них вступить?»

0%, 5%, 10%, 50%.

Следует также отметить, что при подсчете реакций индивидуальные различия в знаниях, навыках, физиологической реактивности нивелируются благодаря статистической нормировке, т. е. реакции данного испытуемого по каждому поведенческому индикатору соотносятся со средними показателями для этого же испытуемого.

Таким образом, для каждого высказывания опросника установок на общительность разрабатывалось от 20 до 50 объективируемых поведенческих индикаторов, которые апробировались примерно на 200 испытуемых. Подсчитывались интеркорреляции индикаторов по каждому испытуемому, чтобы проверить, выполняют ли они единую функцию измерения силы мотивов в области, которая предварительно была определена как тема общительности. Факторный анализ показал, что это не так. Поведенческие индикаторы разбились на шесть факторов общих (неспецифического содержания) мотивационных компонентов, три из которых Кеттелл счел возможным обозначить согласно психоаналитической терминологии как «Оно», «Я» и «Сверх-Я». Аналогичные вещи обнаружились и в других сферах установок и интересов, хотя априори они представляли собой такое же тематическое единство отношений «индивид — среда», как и общительность.

Эти шесть компонентов интенсивности мотивации, в свою очередь, были подвергнуты факторному анализу второго порядка. Выявились два фактора второго порядка: интегрированный и неинтегрированный мотивационные компоненты. Интегрированный компонент включает направленные, осознанные составляющие мотивационной диспозиции («Я», «Сверх-Я»). Примером служит приведенный выше индикатор 1: знания и информированность. Неинтегрированный компонент включает «комплексы», неосознаваемые тенденции, физиологическую реактивность.

Примером служит приведенный выше индикатор 3: искажение мнения и кожно-гальваническая реакция. В более поздних исследованиях для измерения интенсивности были взяты лишь два последних мотивационных компонента в виде объединенного показателя, а именно с использованием оказавшихся наиболее чувствительными всего шести основных индикаторов.

Так был создан инструментарий для измерения интенсивности мотивации, заведомо включающей в себя и мотивы различной силы. Теперь можно было приступить ко второму этапу: факторно-аналитическому разграничению диспозиций мотивов. Кеттелл назвал этот этап «dynamic calculus» — поиском факторов динамической структуры личности. Высказывания, варьирующие по теме и отражающие различные установки, т. е. всевозможные цели деятельности, были подвергнуты факторизации по индикаторам интенсивности мотивации.

*Эти обозначения, кроме последнего, относятся соответственно к таким органи

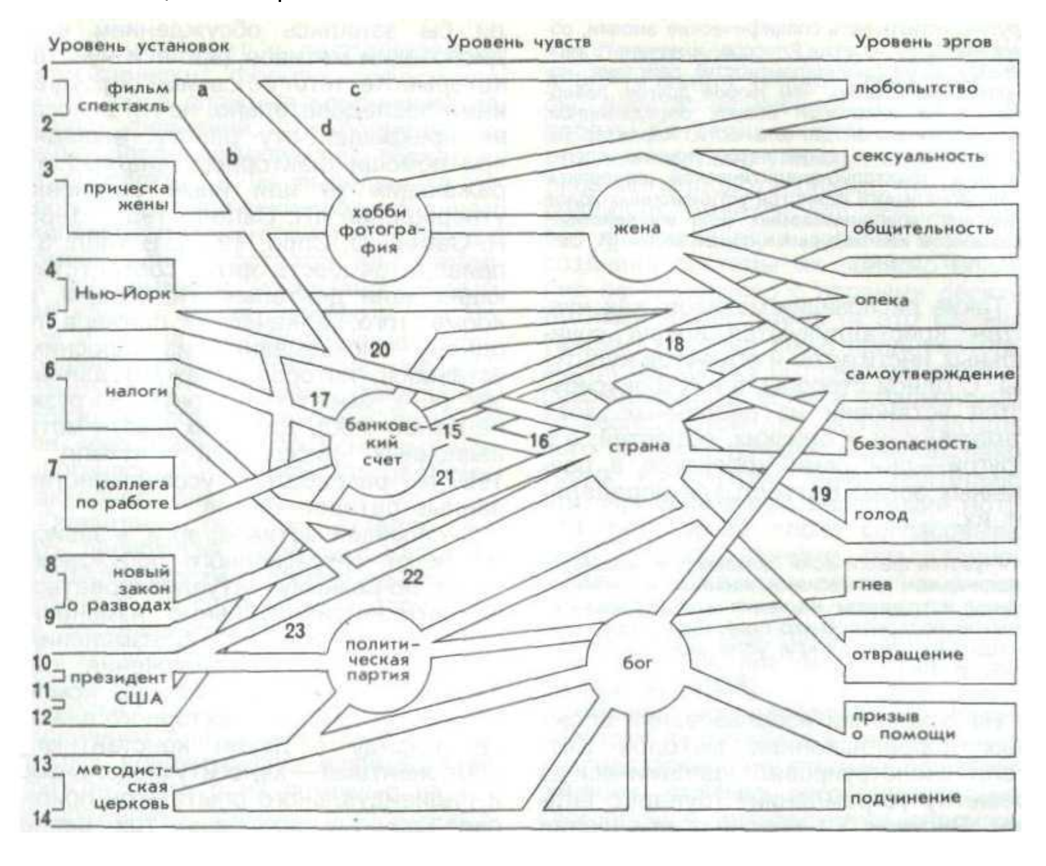


Рис. 3.1. Фрагмент «динамической решетки устремлений» [R. *Cattell, 1965, p. 186]*

При этом выкристаллизовался ряд факторов, которые Кеттелл обозначил как «единые динамические базовые черты» (unitary dynamic source traits). Некоторые из них он назвал *эргами* (от греческого слова «ergon» — «энергия», «работа»). В них он видел своего рода биологически обусловленные влечения, что довольно близко более раннему понятию инстинкта у Мак-Дауголла [W. McDougall, 1908].

Эргам присущи определенные эмоциональные качества и биологические цели, чего лишены другие факторы из числа базовых диспозиций, у которых вместо этого появляются социальные и культурные установки, скорее приобретаемые, чем наследуемые биологически, например отношение к профессии, к религии или к собственному Я. Кеттелл называет их чувствами (sentiments). Чувства и комплексы Кеттелл объединяет термином «энграммы» (М, от английского слова «memory» — «память»), поскольку их природа коренится не в биологической структуре, как у эргов, а в истории жизни субъекта. Подразделение на эрги и чувства, да и отчасти сами названия — все это свидетельствует о сильном влиянии Мак-Дауголла [W. McDougall, 1932] и соответствует его разделению склонностей (propensities) и чувств (sentiments).

Мотивационные диспозиции — эрги — Кеттелл определяет при помощи классов эквивалентности целей действий следующим образом:

«Врожденная психологическая структура, которая позволяет организму легче выработать реактивность (внимание, ответные реакции) по отношению к одним классам объектов, чем к

другим, испытывать специфические эмоции, общие каждому из этих классов, и начинать различные ходы (эквивалентности) действия, которое более полно, чем любое другое, завершается на некоторой общей, определенной, целенаправленной деятельности. Характер такой общей цели выявляется помимо других методов факторно-аналитической проверкой функционального единства установочных ходов действия, воспринимаемых (или выявляемых) психологом как ведущих к общей цели» [R. Cattell, 1957, p. 543].

Такие диспозиции мотивов, как *чувства,* кристаллизуются вокруг социальных институтов и объектов культуры. С одной стороны, в них фокусируются установки из различных, хотя тематически и близких, областей, а с другой — они сами коренятся в различных эргах. Кеттелл так определяет их:

«Чувства фактически связаны с несколькими различными эргическими корнями и только с одним источником научения — повторяющимся опытом подкрепляемого поведения, сразу влияющего на широкий круг установок» [R. Cattell, 1965, p. 192].

На основании использования сложных корреляционных методов Кеттелл сконструировал «динамическую решетку устремлений» (dynamic lattice). Рисунок 3.1 поясняет отношения между установками, близкими к конкретному поведению (atitude level), с одной стороны, и обоими уровнями диспозиций мотивов *(чувствами* и *эргами),* с другой.

Мы бы слишком далеко зашли, если бы занялись обсуждением всех диспозиций мотивов (эргов и чувств), которые Кеттелл со своими сотрудниками последовательно, почти никогда не прекращая эту работу, выявлял при помощи факторного анализа отражающих те или иные установки утверждений [R. Cattell, 1957; 1965; R. Cattell, D.Child, 1975]. В табл. 3.1 приводятся шесть эргов, соответствующие цели деятельности, эмоции, и, кроме того, в качестве примера по одному высказыванию из опросника установок, которое отражает данный эрг (т. е. имеет факторную нагрузку не менее 0,50). Для этих шести мотивационных диспозиций Кеттелл в 1957 г. разработал усовершенствованные батареи тестов.

Диспозиции мотивов, эрги, в зависимости от ситуационного побуждения могут по-разному актуализироваться. Их интраиндивидуальные изменения Кеттелл (он говорит об изменениях уровня эргического напряжения) также попытался разложить на компоненты при помощи факторного анализа. Наряду с двумя константными компонентами — конституциональным и индивидуального опыта—он приписал каждому эргу еще три вариативных компонента. Первый— ситуативное побуждение, второй — физиологическое состояние и третий— имевшее место или отсутствовавшее удовлетворение. Таким образом, Кеттелл, как и многие другие

Таблица 3.1

Цели деятельности, эмоции и примеры высказываний, соответствующие шести мотивационным диспозициям типа эргов [R. Cattell, 1957, p. 541]

Цель	Эмоция	Высказывание, отражающее установку
1. Брачные отношения	Сексуальное удовольствие	Я хочу завести роман с красивой женщиной
2. Общение	Одиночество	Я хочу быть членом клуба или группы людей, связанных общими интересами
3. Родительская опека	Сострадание	Я хочу помогать страждущим, кто бы они ни были
4. Исследование	Любопытство	Мне нравится читать книги, газеты и журналы
5. Безопасность	Страх	Я хочу, чтобы мой дом был лучше защищен от атомной бомбардировки
6. Самоутверждение	Гордость	Я хочу быть одетым так, чтобы мой вид вызывал восхищение

авторы,, приходит к постулированию гипотетических формул, представляющих собой сложные комбинации линейных уравнений. Эти формулы, конечно, довольно надуманы, поскольку не проверены и не выведены с помощью теоретически обоснованного экспериментального анализа. Данный момент, однако, остается для Кеттелла программным, но незавершенным, так как он спешит провести все новые и новые корреляционные исследования, чтобы продемонстрировать возможность создания таксономии побуждающего содержания ситуаций или «решения» других основных психологических проблем посредством факторного анализа.

Очевидны старания Кеттелла связать диспозиции мотивов с классами эквивалентности способов действия и ситуаций. По сравнению с априорными дефинициями это шаг вперед. Но существуют границы применения корреляционно-статистических процедур, поскольку они описывают лишь усредненную для данной группы испытуемых конфигурацию взаимосвязей. Прежде всего с их помощью нельзя распределить подгруппы по идеографическим классам эквивалентности. Собранный в общем без какой-либо теории материал опросников и «объективных тестов» тоже не делает корреляционно-статистическую редукцию к «факторам» более убедительной и не уменьшает опасность «номотетического заблуждения».

Несмотря на остроумное использование всех возможностей корреляционно-статистического анализа, несмотря на чудовищно трудоемкие исследования, на сегодняшний день факторно-аналитическая теория свойств не оказала решающего влияния на психологию мотивации. Причина состоит в описательной (а не объяснительной) природе корреляционных процедур — они раскрывают, что с чем сочетается, но не что к чему ведет. Поэтому с самого начала от них следовало ожидать мало пользы в прояснении проблемы актуализации мотивов и проблемы их генезиса.

Иначе обстоит дело с основными проблемами классификации и измерения мотивов. Здесь факторно-аналитическая теория свойств могла бы внести решающий вклад. Если работы Кеттелла в этой области, часто почтительно упоминаемые, оказались малоплодотворными, то на это, очевидно, имеется ряд причин. Вопрос классификации мотивов в смысле создания системы их полного описания по сравнению с первыми десятилетиями нашего века (и это мы еще увидим) потерял свою привлекательность, поскольку его считали вряд ли разрешимым, а если и разрешимым, то бесполезным для экспериментального анализа условий в рамках некоторых конкретных сфер деятельности. Предложенные диспозиции мотивов типа эргов плохо согласовывались с традиционным разделением мотивов, на котором строились экспериментальные исследования большинства авторов, опиравшихся, скорее, на перечень мотивов Мюррея [H. Murray, 1938].

Наконец, исследователи мотивации при всем их интересе к теории личности настроены не столько психометрически, сколько экспериментально. Они больше интересуются анализом конкретных условий, чем описательными измерениями некоего «целого», а к занимающим исключительное положение корреляционно-статистическим процедурам многие относятся как к поверхностным, спекулятивным, трудоемким и запутанным. И все же кеттелловские методы измерения мотивов, особенно в сочетании с объективными индикаторами поведения, заслуживают того, чтобы быть проверенными на материале изучения отдельных мотивов. К сожалению, Кеттелл и его коллеги сделали мало, чтобы продвинуться в этом направлении.

Классификация мотивов на основе инстинктов: Уильям Мак-Дауголл

Описательная система психологии мотивации Кеттелла в какой-то степени возрождает популярную в начале века объяснительную классификацию форм поведения, предложенную

Мак-Даутоллом. Мак-Дауголлу [W. McDougall, 1908] принадлежит первая грандиозная попытка свести все поведение к мотивационным диспозициям. В то время общеупотребительным названием для мотивационных диспозиций было понятие не мотива, а инстинкта. Так, например, фрейдовское понятие влечения в первых изложениях его работ на английском языке переводилось как «инстинкт». В XIX столетии как нечто противоположное интеллекту инстинкт входил в систему понятий психологии способностей. По мере триумфального шествия эволюционных идей Дарвина инстинкты все больше привлекались и для объяснения человеческого поведения.

Джеймс [W. James, 1892] усматривал в инстинктах способность действовать таким образом, «чтобы производить некоторый результат, не предвосхищая его и без предварительного обучения выполнению действий» [ibid., p. 383]. То, что у Джеймса было лишь одним из многих объяснительных принципов поведения, у Мак-Дауголла стало ключевым положением в любой «динамической», т. е. объясняющей поведение, психологии. Откровенно господствующая роль, которую Мак-Дауголл приписал инстинкту как объяснительному понятию, повлияла на дальнейшую историю проблемы, вызвав во втором десятилетии нашего века бурные разногласия по поводу понимания инстинктов. С одной стороны, ассоцианистское кредо главных критиков понятия инстинкта побуждало их к радикальной формулировке своих бихевиористских позиций, согласно которым любое поведение должно выводиться из простых рефлексов и научения [J. Watson, 1919]. С другой стороны, Вудвортс [R. Woodworth, 1918], давно мечтавший о «мотивологии», окончательно заменил инстинкт понятием «drive» («влечение»). И наконец, Толмен сделал основные положения психологии мотивации Мак-Дауголла экспериментально проверяемыми, т. е. приемлемыми в теоретическом отношении и для бихевиористов. Дальнейшее уточнение понятия инстинкта и исследование инстинктивного поведения стали внутренним делом этологов, прежде всего таких выдающихся исследователей, как Лоренц и Тинберген.

В чем состояла позиция Мак-Дауголла? Он выступал против как чисто описательной психологии сознания, так и «механистического» объяснения поведения теоретиками ассоцианизма и рефлексологии. Для него любое поведение «телеологичено, целенаправлено, ориентировано на достижение намеченного будущего целевого состояния. О направленности говорят семь признаков:

1) спонтанность движения;
2) продолжительность и настойчивость движения вне зависимости от того, действует раздражитель или нет;
3) смена хода целенаправленных движений;
4) успокоение после достижения желаемого изменения внешней среды;
5) приготовление к новой ситуации, к которой ведет совершающееся действие;
6) некоторое повышение эффективности поведения при повторении его в схожих условиях;
7) целостность реактивного поведения организма.

Эти признаки целенаправленности поведения Мак-Дауголл объясняет с помощью инстинктов. Исходное для него понятие инстинкта является довольно сложным и охватывает три следующих друг за другом процесса: 1) предрасположенность к селективному восприятию в зависимости от специфических состояний организма (например, более быстрое обнаружение съедобных объектов в состоянии голода); 2) соответствующий эмоциональный импульс (ядро инстинкта); 3) активность инструментального типа, направленная на достижение цели (например, бегство при страхе). Мак-Дауголл подытоживает:

> «... любой образец инстинктивного поведения включает знание о чем-либо (об объекте), отношение к нему и устремленность к объекту или от него» [W. McDougall, 1908, p.. 26].

Очевидно, что здесь связываются воедино и обозначаются одним понятием совершенно разные вещи. Запутанность усугубляется тем, что Мак-Дауголл рассматривает как врожденный и меняющийся компонент инстинкта лишь одну из трех его составляющих, а именно эмоцию (ядро инстин-

кта), в то время как когнитивный и моторный компоненты могут изменяться под влиянием жизненного опыта.

«Эмоциональное возбуждение с сопровождающей его нервной активностью центральной части диспозиции есть единственная составляющая целостного инстинктивного процесса, которая сохраняет свою специфичность и остается одинаковой у всех индивидов во всех ситуациях, где пробуждается данный инстинкт» [ibid., p. 33].

При столь сложном по содержанию понятии Мак-Дауголл составил первоначальный перечень следующих 12 инстинктов, хотя пяти последним он не смог поставить в соответствие какую-либо определенную эмоцию (приводятся в скобках): 1) *бегство (страх);* 2) *неприятие (отвращение);* 3) *любознательность (удивление);* 4) *агрессивность (гнев)* 5) *самоуничижение (смущение);* 6) *самоутверждение (воодушевление); 7) родительский инстинкт (нежность);* 8) *инстинкт продолжения рода* (-); 9) *пищевой инстинкт* (-); 10) *стадный инстинкт* (-); 11) *инстинкт приобретательства* (-); 12) *инстинкт созидания* (-).

Поскольку термин «инстинкт» подвергся ожесточенным нападкам и давал основания для ошибочного толкования поведения, как определяемого в основном врожденными мотивационными диспозициями, Мак-Дауголл позже стал употреблять термин «склонность» (propensity). Однако содержание его почти не изменилось, за исключением того, что было введено различение между диспозицией (propensity) и функцией (tendency*), о чем свидетельствует следующая цитата из его последней работы:

«*Склонность* представляет собой диспозицию, функциональную единицу общей психической организации, которая, будучи актуализованной, порождает активную *тенденцию, стремление* (striving), *импульс* или *влечение* (drive) к некоторой цели. Такая тенденция, сознательно направленная на предвосхищаемую цель, представляет собой желание (desire)» [1932, p. 118].

Несколько склонностей могут синтезироваться в так называемые чувства (sentiments) — обусловленные опытом и научением когнитивно-эмоциональные оценки, которые связаны с отношением к предметам и обстоятельствам (с ними мы уже сталкивались у Кеттелла). Например, в восприятии и оценке понятия «отечество» участвуют многие склонности. Такие когнитивные схемы, центральную и организующую роль среди которых играет связанное с отношением к образу своего Я чувство самооценки (self-sentiment), составляют «характер». Они тем самым в значительной степени обусловливают индивидуальные различия на фоне врожденного базового набора инстинктоподобных эмоциональных импульсов (склонностей). В табл. 3.2 представлен окончательный вариант постулированных Мак-Дауголлом склонностей.

При изучении этого перечня сразу становится ясным, что вряд ли возможно его убедительное обоснование. Почему столько, а не меньше и не больше мотивационных диспозиций? Не слишком ли много общего между «поиском помощи» (11) и «покорностью» (9)? Не является ли «страсть к бродяжничеству» (17) лишь одним из проявлений «любопытства» (5)? Можно задать эти и многие другие вопросы, поднимающие проблему эмпирических критериев классификации мотивов, отличающихся от представлений обычного здравого смысла.

Насущность этой проблемы, которая и по сегодняшний день не решена, ощущалась все больше, по мере того как под влиянием перечня инстинктов Мак-Дауголла прежде всего в смежных дисциплинах, таких, как социология и политология, стало привычным каждый поведенческий феномен объяснять через особый инстинкт примерно по такому образцу: войны возникают из-за инстинкта агрессивности. Но почему собственно известно, что существует инстинкт агрессивности? Да потому, что люди часто воюют. Подобная тавтологичность мышления никогда не была свойственна Мак-Дауголлу, но стала первопричиной разразившихся вскоре бурных дебатов вокруг инстинктов. С возражениями можно было бы спра-

* Тенденция. *(Прим, ред.)*

Таблица 3.2

Инстинктоподобные мотивационные диспозиции (propensity) [W. McDougall, 1932, p. 97-98]

1. Пищедобывание. Поиск (и, возможно, накопление) пищи
2. Отвращение. Неприятие и избегание определенно вредных веществ
3. Сексуальность. Ухаживание и брачные отношения
4. Страх. Бегство и затаивание в ответ на травмирующие, причиняющие боль и страдание или угрожающие этим воздействия
5. Любознательность. Исследование незнакомых мест и предметов
6. Покровительство и родительская опека. Кормление, защита и укрытие младших
7. Общение. Пребывание в обществе равных себе, а в одиночестве поиск такого общества
8. Самоутверждение. Доминирование, лидерство, утверждение или демонстрация себя перед окружающими
9. Подчинение. Уступка, послушание, примерность, подчиненность тем, кто демонстрирует превосходящую силу
10. Гнев. Негодование и насильственное устранение всякой помехи или препятствия, мешающих свободному осуществлению любой другой тенденции
11. Призыв о помощи. Активное обращение за помощью, когда наши усилия заканчиваются полной неудачей
12. Создание. Создание укрытий и орудий труда
13. Приобретательство. Приобретение, обладание и защита всего, что кажется полезным или почему-либо привлекательным
14. Смех. Высмеивание недостатков и неудач окружающих нас людей
15. Комфорт. Устранение или избегание того, что вызывает дискомфорт, скажем, почесыванием или сменой позы, местонахождения
16. Отдых и сон. Склонность к неподвижности, отдыху и сну в состоянии усталости
17. Бродяжничество. Передвижение в поисках новых впечатлений
18. Группа примитивных склонностей, обслуживающих телесные нужды, такие, как кашель, чихание, дыхание, дефекация

виться при помощи более четких критериев инстинктивно обусловленного поведения и систематических исследований. Однако в пылу споров до этого не дошло. Вторая в чем-то схожая с первой причина была связана с подозрением, что под вывеской инстинктов возрождается старая психология способностей, что, по сути, описывается и классифицируется само поведение. Третьей причиной была проблема подразделения поведения на инстинктивно обусловленное и основанное на приобретенных навыках. Для этого необходимо уметь различать взаимозаменяемые инструментальные активности и целевые состояния, к которым в конечном счете конвергируют эти формы поведения (см. рис. 1.4, эквифинальность).

Наконец, четвертой причиной были существенные метатеоретические противоречия, которые подспудно питали споры, одновременно препятствуя их конкретно-эмпирическому прояснению. Для противников Мак-Дауголла понятие инстинкта отождествлялось с его убеждением, что поведение целенаправлено, т. е. организуется, исходя из цели. С ассоцианистской точки зрения это убеждение, однако, представлялось ненаучным, так как считалось, что Мак-Дауголл, как ранее виталисты, вводит под названием инстинктов некие мистические силы. Мак-Дауголл, конечно, был далек от этого. Однако такие метатеоретические подмены подогревали дискуссии и мешали выявлению фактических критериев для разрешения разногласий. Поскольку критики понятия инстинкта лучшей теории предложить не могли, противоречие по сути осталось неразрешенным. Вызванные спорами утомление и пресыщение привели к тому, что с умозрительными рассуждениями было покончено. Результатом, воспринятым повсюду с одобрением, было мнение, что следует больше экспериментировать, конкретизировать и детализировать. Этот резкий сдвиг в умонастроениях исследователей произошел в начале 30-х гг. [см.: D. Krantz, D. Allen, 1967].

Мак-Дауголл, как и Фрейд, привнес в объяснение поведения типичный для психологии мотивации стиль мышления. Задавшись вопросом, что такое мотив и как его классифицировать, он выявил центральные проблемы, которые при попытке их объяснения по большей части путем описаний и дефиниций вызвали разногласия и в значительной мере определили эмпирический характер исследований мотивации последующего десятилетия. Является ли поведение преимущественно результатом предшествовавшего научения или врожденных импульсов? Мотивация поведения — это

вопрос его энергетики или его направленности и избирательности? И главное: объясняется ли поведение механистически, исходя, из связей «стимул — реакция», или телеологически, исходя из предвосхищающих будущее когнитивных процессов?

Слово «инстинкт» было отныне запрещено для обозначения мотивационных диспозиций. Его место заняли понятия влечения и потребности. Встали игнорировавшиеся ранее проблемы актуализации мотива и действенности мотивации. Однако между перечнем инстинктов Мак-Дауголла и полученным с помощью факторного анализа каталогом Кеттелла была еще одна серьезная и тесно связанная с измерением мотивов попытка их классификации: перечень потребностей (needs) Мюррея 1938 г.

Классификация мотивов на основе отношений «индивид — среда»: Генри А. Мюррей

Работа Мюррея «Исследования личности» [H. Murray, 1938] является точкой пересечения ряда важных линий, по которым развивалась психология мотивации, а именно линий, берущих начало от Мак-Дауголла, Фрейда и Левина. Мюррей, чьи интересы лежали прежде всего в области клинической психологии и психологии личности, сделал термин «потребности» центром весьма дифференцированной понятийной системы. Эклектичная „по своему происхождению система понятий не предназначалась для простого описания поведения и объяснения индивидуальных различий реакций в стандартизованных ситуациях. Она предназначалась, скорее, для указания индивидуального в более крупных (молярных) единицах поведения, красной нитью проходящего через циклически повторяющиеся индивидуально-типичные формы деятельности, наблюдаемой в течение длительного времени и в разных ситуациях. Субъект понимался как активный организм, который не только реагирует на давление ситуаций, но и активно разыскивает или даже создает их. Однако во всех случаях он, действуя соответствующим образом, воспринимает возможные последствия изменения актуальной ситуации через призму своих потребностей.

Целенаправленность поведения Мюррей пытается объяснить, исходя из представления о саморазвитии цепочки эпизодических отношений «индивид— среда» как равнодействующей непрерывного взаимодействия личностных и ситуационных факторов. Тем самым им был преодолен чисто теоретико-личностный подход к мотивации, при котором все поведение выводится из личностных диспозиций. Следующая цитата говорит сама за себя:

«Поскольку в каждый момент организм находится в некотором окружении, которое в основном и детерминирует его поведение, и поскольку это окружение меняется (иногда самым решительным образом), поведение индивида не может быть обозначено без характеристики каждой из противостоящих ему ситуаций, физических и социальных. Важно определить окружение, потому что два организма могут вести себя по-разному только потому, что они, по чистой случайности, сталкиваются с разными условиями. Считается, что два организма различны, если они реагируют одинаково на разные ситуации и по-разному на одну и ту же. Но различные реакции на схожие внешне условия также могут быть следствием различных внутренних состояний организма. И кроме того, происходящие в организме процессы ассимиляции и интеграции по природе своей в значительной степени связаны с недавней, а также и более удаленной во времени окружающей обстановкой. Другими словами, то, что организм знает или что он предполагает, в определенной мере является продуктом ситуаций, с которыми ему приходилось ранее сталкиваться. Таким образом, многое из того, что находится *внутри* организма, раньше было *вне его.* По этим причинам организм и его окружение следует рассматривать вместе; в психологии весьма удобно пользоваться такой кратковременной единицей, выступающей как разовое (single) взаимодействие *«индивид—среда».* Долговременная *единица—* индивидуальная жизнь—может быть лучше всего обозначена как последовательность связанных *кратковременных единиц,* или *эпизодов»* [ibid., p. 39-40].

Как свидетельствует цитата, Мюррей предвосхитил «современную» позицию интеракционистов [K. Bowers, 1973; D. Magnusson, N. Endler, 1977]. Организм (личность) и воспринимаемая ситуация образуют единицу вза-

имодействия в смысле взаимного обусловливания. Центральными соотносящимися друг с другом понятиями выступают *потребность* (need), со стороны личности, и *давление* (press), со стороны ситуации. Потребность и давление непосредственно не наблюдаются, они должны быть выведены; это не описательные понятия, а, как сказали бы сейчас, гипотетические конструкты. Однако из чего же их выводить? Вывод можно сделать, исходя не из незначительного по времени фрагмента актуального поведения или ситуации, а лишь из эффектов, к которым сводится, конвергирует протекающая деятельность или, соответственно, развивающаяся ситуация. Содержание понятия «потребность», оно, впрочем, не разведено с влечением, определяется через желаемое целевое состояние отношения «индивид— среда», «давление» — через целевое состояние ситуации, на которое можно надеяться или которого нужно опасаться. Потребность и давление содержательно соответствуют друг другу: давление актуализует соответствующую потребность, потребность ищет соответствующее ей давление. Взаимодействие между потребностью и давлением, их содержательное скрещивание называется темой (thema) (отсюда—Тематический апперцепционный тест, см. ниже). Тема и есть подлинная единица анализа потока активности. Каждый эпизод характеризуется темой, целенаправленной последовательностью действий.

В определении потребности у Мюррея заметно влияние Мак-Дауголла и Фрейда:

«Потребность—это конструкт (удобное воображаемое или гипотетическое понятие), обозначающий силу (неизвестной физико-химической природы), которая организует восприятие, апперцепцию, интеллект, волю (conation) и действие таким образом, чтобы изменить в определенном направлении имеющуюся неудовлетворительную ситуацию» [H. Murray, 1938, p. 123-124].

«...в первом приближении мы можем свободно использовать термин «потребность» для обозначения потенциальной возможности или готовности организма реагировать определенным образом при данных условиях. В этом смысле потребность есть латентный атрибут организма. Говоря более строго, это существительное, обозначающее тот факт, что некоторая тенденция в состоянии возобновляться. Нас не должно смущать, что «потребность» используется нами как для обозначения преходящих событий, так и для обозначения более или менее устойчивых черт личности» [ibid., P. 61].

Итак, понятие «потребность» используется Мюрреем в значении как диспозициональной, так и функциональной переменной. Как мотивационные диспозиции «потребности» можно классифицировать по различным основаниям. Во-первых, можно выделить первичные (висцерогенные) потребности (например, в воде, пище, сексуальной разрядке, уринации, избегании холода и многие другие) и вторичные (психогенные) потребности (см. табл. 3.3). Первичные потребности в отличие от вторичных базируются на органических процессах и возникают или циклично (еда), или в связи с необходимостью регуляции (избегание холода). Во-вторых, потребности можно подразделить на позитивные (поиск) и негативные (избегание), на явные и латентные. Явные потребности свободно и объективированно выражаются во внешнем поведении, латентные проявляются или в игровых действиях (полуобъективированно), или в фантазии (субъективированно). В определенных ситуациях отдельные потребности могут объединяться в мотивации поведения, или конфликтовать друг с другом, или подчиняться одна другой и т. д.

Давление определяется следующим образом:

«... некое воздействие, оказываемое на субъекта объектом или ситуацией и обычно воспринимаемое им как преходящий набор стимулов, *принимающих* вид угрозы или пользы для организма» [ibid., p. 748].

«При определении давления имеет смысл различать: 1) альфа-давление—то актуально существующее давление, которое можно установить научными методами, и 2) бета-давление, представляющее собой интерпретацию субъектом воспринимаемых им феноменов» [ibid., p. 122].

Все эти понятия и их различение были не только результатом убеждения, размышления и воображения. При помощи 50 пациентов, поставленных в разнообразные исследовательские ситуации, понятийный аппарат развивался, уточнялся и проверялся.

Таблица 3.3

Перечень психогенных потребностей (needs; n) по Мюррею, в порядке латинского алфавита

1.	п. Abasement (n Aba)	унижения
2.	n. Achievement (n Ach)	достижения
3.	n. Affiliation (n Aff)	аффилиации
4.	n. Aggression (n Agg)	агрессии
5.	n. Autonomy (n Auto)	независимости
6.	n. Counteraction (n Cnt)	противодействия
7.	n. Deference (n Def)	уважения
8.	n. Defendance (n Dfd)	защиты
9.	n. Dominance (n Dom)	доминирования
10.	n. Exhibition (n Exh)	привлечения внимания к себе
11.	n. Harmavoidance (n Harm)	избегания вреда
12.	n. Infavoidance (n Inf)	избегания неудач
13.	n. Nurturance (n Nur)	покровительства
14.	n. Order (n Ord)	порядка
15.	n. Play (n Play)	игры
16.	n. Rejection (n Rej)	неприятия
17.	n. Sentience (n Sen)	осмысления
18.	n. Sex (n Sex)	сексуальных отношений
19.	n. Succorance (n Suc)	поиска помощи (зависимости)
20.	n. Understanding (n Und)	понимания

Следующие потребности были постулированы, но систематически не исследовались:

n. Acquisition (n Acq)приобретения
n. Blamavoidance (n Blam)избегания обвинений
n. Cognizance (n Сод)познания
n. Construction (n Cons)созидания
n. Exposition (n Exp)разъяснения (обучения)
n. Recognition (n Рес)признания
n. Retention (n Pet)сохранения (бережливости)

Особенно это касалось содержательного разграничения отдельных вторичных потребностей (см. табл. 3.3). 27 сотрудников Гарвардской психологической клиники — психологи и психиатры— наблюдали испытуемых в этих ситуациях и регистрировали повторяющиеся проявления сильно выраженного у ряда людей мотива, кроме того, создавались ситуации, актуализировавшие индивидуально слабовыраженные мотивы. Диапазон исследовательских ситуаций простирался от интервью, письменных автобиографий и воспоминаний детства до включавших разнообразные тестовые методы экспериментов по уровню притязаний и памяти. Особого упоминания заслуживает разработанный Мюрреем Тематический апперцепционный тест (ТАТ). Под влиянием специальных содержательных стимулов в виде предъявляемых картинок испытуемый должен рассказать придуманные им истории, которые затем подвергаются анализу под углом зрения актуализуемых в них *потребности, давления* и *темы.* Специально разработанная форма этой методики сыграла большую роль в объективации и измерении мотивов, создав тем самым предпосылки для интенсивного экспериментального исследования отдельных мотивов, в частности мотива достижения (см. гл. 6).

Так возникла известная альтернатива умозрительным классификациям мотивов. Отдельные потребности из списка Мюррея были взяты другими авторами за образец при создании измерительных методик, будь то опросники или методики тематической интерпретации. Такие мотивы, как потребность в достижении (n Ach), потребность в аффилиации (n Aff) и потребность в доминировании (последнее время употребляется название «потребность власти» — n Power) благодаря начатым в 50-е гг. экспериментальным исследованиям мотивации были очень хорошо изучены.

В чем состоит вклад Мюррея? Он свел воедино и классифицировал ряд различных теоретических подходов, причем именно тех, что оказались

важными для объяснения поведения, разработал систему понятий, которая использовалась исследователями при построении теорий и измерении мотивов. Однако его собственные построения нельзя назвать теорией. Между многочисленными эмпирическими и гипотетическими переменными им не постулируется каких-либо специфических отношений. В сущности, в соответствии с экспериментальным планом I (рис. 1.5) он лишь варьировал условия актуализации с тем, чтобы отличить и классифицировать разнообразные по виду и содержанию формы поведения, их интра- и межиндивидуальные различия. Этот перечень потребностей возник в результате решительной попытки осуществить описание и объяснение динамики поведения в самых разных ситуациях и на больших временных интервалах. Основанное на анализе условий предсказание поведения на ограниченных отрезках, не говоря уже о спецификации взаимодействия «потребность—давление», не было, очевидно, возможным в рамках столь глобального подхода.

Мюррей преодолел в объяснении поведения с первого взгляда унаследованную от Мак-Дауголла и позже методически подкрепленную Кеттеллом односторонность теоретико-личностного подхода. Он стоял уже (как отмечалось выше) на позициях современного интеракционизма. Представления о желаемых последствиях действий (потребность) и воспринимаемых возможностях ситуации (давление) свелись к понятию темы, или, как бы мы сейчас сказали, класса эквивалентных для данного индивида ситуаций деятельности. Проблему классификации мотивов он связывал не только с их измерением, препятствовавшим поспешным спекуляциям, но и с их ситуативной актуализацией, со сменой и возобновлением мотивации (5-я из числа основных проблем), с мотивированной целенаправленностью и конфликтом мотивов (6-я проблема). Его Тематический апперцепционный тест (ТАТ) позднее позволил осуществить прорыв в область измерения мотивов [D. McClelland et al., 1953].

Иерархическая модель классификации мотивов: Абрахам Маслоу

Гораздо сильнее, чем классификация мотивов Мюррея, была связана с теорией свойств модель Маслоу, наиболее полно описанная в его книге «Мотивация и личность» [A. H. Maslow, 1954]. Маслоу стал основателем гуманистической психологии, сформировавшейся в США после второй мировой войны под влиянием идей европейского экзистенциализма. Это движение осознает себя как «третью силу», стремящуюся освободиться от односторонности чисто бихевиористского или психоаналитического подхода и поставить в центр изучения личности вопросы ценностных ориентации и смысла жизни. Сторонники этого движения прибегают к старым идеям «понимающей психологии» Дильтея [W. Dilthey, 1894], которой был многим обязан также Лерш. Помимо всего прочего, это направление приняло антидарвинистский характер. Хотя человек детерминирован биологически и обладает врожденными, раскрывающимися в процессах созревания потенциями, он, однако, принципиально отличается от всех остальных животных своей способностью и даже потребностью ценностной самоактуализации.

Маслоу—противник классификаций мотивов. Он считает существующие перечни влечений и потребностей бесплодными в теоретическом отношении, что, однако, не помешало ему создать собственную классификацию мотивов. Правда, эта попытка в двух отношениях отличается от более ранних классификаций, и именно ее особенности сделали перечень Маслоу весьма популярным. Во-первых, Маслоу разграничивает не отдельные мотивы, а целые их группы. Во-вторых, эти группы упорядочены в ценностной иерархии соответственно их роли в развитии личности. Но и потребности высоких и высших уровней при этом трактовались как не менее инстинктоподобные, т. е. врожденные (конституциональные) диспозиции, чем низшие потребности. Пока потребность не удовлетворена, она активи-

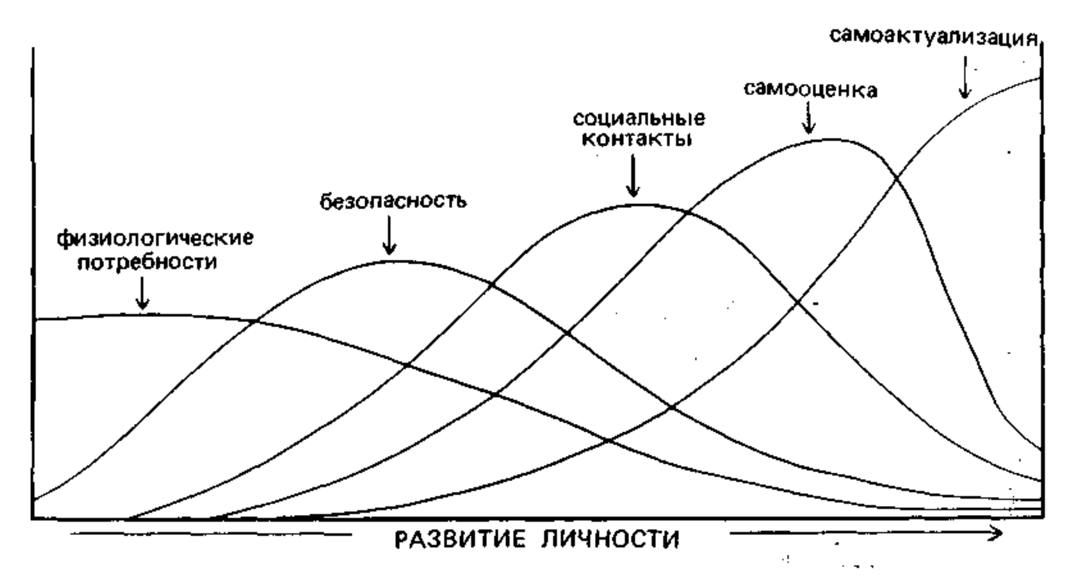


Рис. 3.2. Иерархия групп мотивов относительно приоритета удовлетворения потребностей по Маслоу [рисунок заимствован из работы: D. Krech, R. Cruthfield, E. Ballachey, 1962, p. 77}

рует деятельность и влияет на нее. При этом деятельность не столько толкается (pushed) изнутри, сколько привлекается (pulled) извне возможностью удовлетворения. Основной идеей классификации Маслоу является принцип относительного приоритета актуализации мотивов, гласящего, что, прежде чем активируются и начнут определять поведение потребности более высоких уровней, должны быть удовлетворены потребности низшего уровня.

Иерархия потребностей начинается с физиологических потребностей. Далее следуют потребности безопасности и потребности в социальных связях, затем потребности самоуважения и, наконец, самоактуализации. Самоактуализация может стать мотивом поведения, лишь когда удовлетворены все остальные потребности. В случае конфликта между потребностями различных иерархических уровней побеждает низшая потребность. С точки зрения возрастной психологии восходящей иерархии мотивов соответствует последовательность их проявления в онтогенезе [см. также исследования развития «Я»: E. Erikson, 1963]. Для младенца на первом месте стоит удовлетворение физиологических потребностей, для ребенка чуть постарше более актуальной становится безопасность, затем следуют социальные контакты и самооценка. Лишь в подростковом возрасте приобретают значение некоторые аспекты самоактуализации, которые в лучшем случае могут быть реализованы уже в зрелом возрасте. Рисунок 3.2 поясняет эти положения.

Потребности низших уровней Маслоу называет нуждами (deficiency needs), а высших—потребностями роста (growth needs). В табл. 3.4 группы потребностей выстроены в иерархическую «пирамиду».

Из всех мотивов основной интерес Маслоу обращен на потребности самоактуализации. О них он пишет:

«Даже когда все эти потребности удовлетворяются, мы все же часто (если не всегда) можем ожидать, что если индивид не занимается тем, для чего он предназначен, то вскоре возникнут новые неудовлетворенность и беспокойство. Чтобы находиться в согласии с собой, музыкант должен создавать музыку, художник рисовать, поэт писать стихи. Человек *должен* быть тем, чем он *может* быть. Эту потребность можно назвать самоактуализацией... Она означает желание человека самоосуществиться, а именно его стремление стать тем, чем он может быть» [A. Maslow, 1954, p. 91, 92].

Таблица 3.4
Классификация мотивов по Маслоу согласно иерархической модели

Высшие потребности (потребности роста) ↑	5. *Потребности самоактуализации* (self-actualisation needs): реализация собственных возможностей и способностей; потребность в понимании и осмыслении
	4. *Потребности самоуважения* (esteem need): потребности в достижении, в признании, в одобрении
	3. *Потребности в социальных связях* (needs for belongingness and love): потребности в любви, нежности, социальной присоединенности, идентификации
	2. *Потребности в безопасности* (safety needs): безопасность и защита от боли, страха, гнева, неустроенности
↓ Низшие потребности (нужды)	1. *Физиологические потребности:* голод, жажда, сексуальность и *т. п.*—в той мере, в какой они обладают гомеостатической и организмической природой

Относительный приоритет временно неудовлетворенных низших потребностей не обязательно должен прерывать и блокировать самоактуализацию. Самоактуализация может приобретать своеобразную функциональную автономию в смысле Оллпорта [G. Allport, 1937; см. также гл. 2]. Что касается эмпирических подтверждений, то тут Маслоу опирается на биографический материал таких выдающихся людей современности и прошлого, как Линкольн, Бетховен, Эйнштейн, Элеонора Рузвельт, Олдос Хаксли [A. Maslow, 1954; 1955]. В этой выборке он обнаруживает следующие характерные черты: ориентацию на реальность, терпимость, спонтанность, деловую направленность, ограничение приватных интересов, независимость, оптимизм (Urteilsfreudigkeit), одухотворенность, идентификацию с человечеством, наличие интимной среды, включающей немногих близких людей, демократические принципы, разведение целей и средств, юмор, креативность и нонконформность. В 16 пунктах Маслоу обобщает различия между низшими и высшими потребностями. Вот некоторые из них:

1. Высшие потребности генетически более поздние.

2. Чем выше уровень потребности, тем менее она важна для выживания, тем дальше может быть отодвинуто ее удовлетворение и тем легче от нее на время освободиться.

3. Жизнь на более высоком уровне потребностей означает более высокую биологическую эффективность, большую ее продолжительность, хороший сон, аппетит, меньше болезней и т. д.

4. Высшие потребности субъективно воспринимаются как менее насущные.

5. Удовлетворение высших потребностей чаще имеет своим результатом осуществление желаний и развитие личности, чаще приносит счастье, радость и обогащает внутренний мир [A. Maslow, 1954, р. 98].

Гуманистический подход к классификации мотивов Маслоу явно исходит не только из наличного поведения, но и из того, каким оно должно быть. Поэтому вполне логично обосновать индивидуальные различия в поведении тем, что многие индивиды не достигли (или пока не достигли) высшего уровня потребностей и застряли на низших ступенях. Маслоу не ставил себе цели осуществить такое обоснование и создать необходимые измерительные процедуры, такие методики были, впрочем, разработаны другими авторами [см.: J. Loevinger, R. Wessler, 1970].

Классификация мотивов Маслоу неизбежно подводит нас к объяснению поведения с четвертого взгляда (см. гл. 1). В различные культурные и экономические периоды в различных социальных группах и при различных социальных положениях люди, бесспорно, имеют различные возможности для реализации потребностей высшего уровня. Фактически Маслоу усматривает обусловленность развития потребностей к их высшему уровню не только (как это представлено в пункте 1) историей вида, но и социальными факторами. Вот почему он критикует расхожие перечни инстин-

ктов и потребностей за их обращенность к прошедшим временам, к векам, когда большая часть населения влачила свое существование на уровне физиологических потребностей и потребностей безопасности.

Гуманистический пафос мотивационного объяснения поведения, представленного в виде иерархической модели классификации мотивов, придал позиции Маслоу новизну, которой так недоставало отстраненному от реальности психологическому объяснению поведения. Правда, такая новизна была достигнута ценой ограничения объяснительной ценности подхода Маслоу тем меньшинством людей, которые к тому времени самоактуализировались в его смысле. Гуманистическая психология основывается на идеализированном варианте гуманизма. Она стремится культивировать такие способности и потенции личности, которые не замечались и не разрабатывались академической (etablierten) психологией и психоанализом, в частности креативность, самостоятельность, ответственность, самоактуализацию. Если бы достаточное число людей объединили свои усилия в этом, то, как считал Маслоу [A. Maslow, 1961], возникло бы «хорошее общество». Такое личностноцентрированное понимание игнорирует ситуационную обусловленность деятельности, а также социальные и экономические возможности ее осуществления. Этим оно отличается от критической позиции европейского экзистенциализма и феноменологического гуманизма, представленных Сартром, Камю, Мерло-Понти и Линшотеном (см.: C. Graumann, 1977; H. Misiak, V. Sexton, 1973].

Здравомыслящий, пусть и недостаточно искушенный в проблемах мотивации читатель легко отнесет классификацию мотивов Маслоу к теориям свойств. Маслоу рассматривает потребности как относительно независимые от актуальной ситуации. Именно потребности, расположенные непосредственно над уровнем удовлетворенных, организуют деятельность, хотя возможности для этого в определенной мере зависят от ситуации. Вне рассмотрения оказалась одна из основных проблем, а именно проблема актуализации и измерения мотивов. Тем не менее принцип относительного приоритета неудовлетворенных потребностей и связанное с ним указание на возможности индивидуального развития (последнее — объяснение поведения с четвертого взгляда) являются новыми и перспективными идеями в области классификации мотивов.

Проблема таксономии в классификации мотивов

Как легко было заметить, решение проблемы классификации мотивов вряд ли можно считать удовлетворительным. Возникает вопрос: можно ли вообще решить эту проблему? Любая наука стремится к систематизации изучаемых ею данных, к членению их на единицы. С этого начинались многие конкретные науки. По-видимому, именно классификация является предпосылкой успехов такого типа познания, что, в свою очередь, делает необходимым постоянный пересмотр классификационной системы единиц. В частности, биологии (ботанике и зоологии) приходится иметь дело с чудовищным многообразием явлений, и ее успехи в значительной степени определялись совершенствованием классификации. Как раз в биологии применительно к вопросам классификации было сформулировано понятие таксономии. Таксономия подразумевает не любую классификацию по произвольным основаниям, а ту, в которую все многообразие данных укладывается без остатка. Более того, в основе классификационной схемы в этом случае должны лежать последовательные принципы, максимально соответствующие «естественным» связям описываемых данных. В какой мере это удалось, можно решить в конечном счете, лишь исходя из научной плодотворности подобных принципов классификации.

Прежде всего встает вопрос: в чем следует видеть «природу» мотива? Мы уже говорили, что мотив является гипотетическим конструктом, объясняющим устойчивые особенности це-

ленаправленности, избирательности, интенсивности и продолжительности деятельности через приписывание субъекту соответствующих латентных установок (диспозиций). Трудность заключается в том, что мотивы (как и любые гипотетические конструкты) нельзя наблюдать, а можно лишь диагностировать. Одновременно с мотивами возникает проблема критериев, придерживаясь которых мы можем объяснить целенаправленность (эквифинальность), избирательность, интенсивность и продолжительность, чтобы разграничить классы эквивалентности действий и соответствующих им ситуаций.

Итак, вначале следовало определить пространственные и временные рамки круга наблюдаемых явлений, а также единицы наблюдения. Нет нужды говорить о том, что наблюдение не должно ограничиваться субъектом. Не менее важна актуальная ситуация как окружение, на которое направлена деятельность и которое она меняет. В пространственном отношении объектом наблюдения выступает взаимодействие «индивид—среда». Поскольку взаимодействие развернуто во времени, его следует проследить до естественного завершения, когда или субъект так изменит ситуацию, что непосредственно за этим мало что может произойти, или что-то вмешается, действие не сможет развернуться и будет прервано.

Единицы наблюдения не могут быть «молекулярными», они «молярны». Важна не детализованная фиксация момента, как бы объективно его ни удалось зарегистрировать, а значимая направленность протекания деятельности, а также ситуационных воздействий. При этом очень важно максимально приблизиться к позиции субъекта, понять, как он воспринимает и структурирует (erlebt und gestaltet) содержащиеся в ситуации возможности, каких целей намеревается достичь и какие изменения хочет вызвать своими действиями.

Даже краткое перечисление некоторых из основных требований, предъявляемых к классификации «ситуаций действия» (действий и относящихся к ним ситуаций), которым приписываются соответствующие «мотивы», выявляет массу трудностей. Мюррей, занимавшийся этими вопросами, пожалуй, как никто другой, сформулировал ряд критериев, которые необходимо учитывать [A. Murray, 1951, p. 457—463]:

1. Виды внутренних состояний, запускающих активность или реакцию, например телесные ощущения или эмоциональный настрой.
2. Виды внешних инициирующих ситуаций. По своему значению для субъекта они делятся *на* предвещающие удовлетворение, неудачу или препятствия.
3. Виды воображаемых ситуаций, желательных в качестве будущих перспектив. Такие воображаемые ситуации хотя иногда и относятся к далекому будущему (например, почет и слава на поприще избранной профессии), однако могут актуально определять цепочки воспроизводящихся последовательностей действий.
4. Направленность отдельных компонентов поведения (движений и слов).
5. Виды намерения (предвосхищаемая цель, воображаемые эффекты).
6. Виды оказанных воздействий: как изменилась ситуация. При этом, конечно, надо учитывать многое: насколько это изменение было намеренным, а насколько обусловлено внешними факторами, насколько оно представляет собой промежуточный этап в осуществлении дальних целей и т. д.
7. Виды активности, воздействия или ситуации, связываемой с удовлетворением.

Критерии, составляющие эти семь классов, конечно, не являются исчерпывающими, но они приближают нас к познанию целевых состояний, к которым конвергирует деятельность при совершенно разных исходных состояниях и сопутствующих обстоятельствах и в которых организованная последовательность действий находит вполне естественное завершение. Правда, как правило, это завершение представляет собой лишь промежуточный финиш в дальней целевой перспективе, в цепочке совершающихся дел, которую постоянно приходится прерывать другими делами из-за ситуационных влияний, обязанностей, распорядка дня, а также из-за отдаленности или полной невозможности достижения окончательной цели. Мюррей [H. Murray, 1951] указывает на «серийный» характер многих действий, о которых по этой причине требуется информация, охватывающая длительный отрезок време-

ни. При этом все критерии выявления мотива рассматриваются с точки зрения направленности производимого (или достигаемого) субъектом изменения в отношениях «индивид—среда».

Если бы удалось преодолеть все эти сложности, выбрав разумный набор критериев, стандартизовав исследовательские методы, валидизировав их и, наконец, установив разумные основания для охвата как можно большего множества действий, то после этого, пожалуй, с большими шансами на успех можно бы заняться дифференцированием по классам эквивалентности наблюдаемых изменений отношений «индивид—среда» (т. е. выявленных целевых состояний) и на этой основе создать таксономию мотивов.

Не говоря уже о множестве проблем, связанных с последним этапом, нам теперь должно быть достаточно ясно, насколько мы еще далеки от удовлетворительной классификации мотивов, насколько несовершенны имеющиеся попытки классификации. Особенно это касается перечней мотивов, которые либо чересчур обширны, либо слишком узки. Так, классификация мотивов Фрейда, который, в сущности, сводит все поведение к либидо и агрессии (позже к ним добавилось влечение к смерти), недостаточна, поскольку в этом случае принцип ограниченности количества объяснительных понятий принял такие формы, что множество интра- и межиндивидуальных различий поведения не могут быть даже приблизительно описаны и приняты во внимание. Вместе с тем, хотя большая дифференцированность классификации позволяет избежать подобного положения дел, с возрастанием перечня возникает опасность рассмотрения чисто случайных различий в поведении и особенностей ситуации, что может оказать нам медвежью услугу, скрыв лежащую за ними эквивалентность. Уровень обобщенности таксономии должен быть не слишком высоким, не слишком низким, одновременно она должна строиться на едином основании. Колебания уровня абстракции уже отмечались нами при обсуждении перечня Мак-Дауголла; перечень Мюррея тоже дает здесь повод для сомнений.

На трудности этого рода указал Маслоу и привел их в качестве причины того, почему нужно критически отнестись к попыткам классификации мотивов (но это не удержало его самого от попытки таксономии):

«Мы должны раз и навсегда отказаться от попытки составить раздробленные перечни влечений или потребностей. По ряду причин такие перечни теоретически ненадежны... Слишком многие из имеющихся на сегодняшний день перечней составлены без различения уровней значимостей потребностей. При такой путанице не удивительно, что одни перечни содержат три-четыре, а другие сотни потребностей. При желании можно создать такой перечень влечений, который исключительно в зависимости от спецификации анализа мог бы содержать от одной до миллиона потребностей» [A. Maslow, 1954, p. 70-71].

Три точки зрения

Во избежание чрезмерного числа возможных членений выдвигались различные базовые принципы, среди которых первостепенная важность придавалась *филогенетической непрерывности* форм поведения, особенно соотносительно с видами, близкими к человеку, в частности с приматами. Это выделяет врожденные биологические корни поведения. В качестве другого, столь же важного принципа принимались *физиологические основы* форм поведения. Если ограничиться в обоих случаях классификацией первичных (физиологических, висцерогенных) мотивов (влечений, потребностей), то проблема таксономии значительно упрощается и наблюдается большое согласие между разными авторами. Янг [P. Young, 1936] составил список 16 первичных влечений: голод, тошнота, жажда, сексуальность, уход (опека), уринация, дефекация, избегание перегрева, холода, боли, дыхание, страх и ярость, усталость, сон, любопытство (наблюдение, манипулирование), жажда впечатлений. Обычно такие списки бывают короче. Так, например, Толмен объединяет голод и жажду в пищевую потребность, а тошноту, уринацию и дефекацию —в экскреторные потребности. Но дальше и филогенетическая непрерыв-

ность, и физиологические основы мало чем могут помочь. Громадные сферы поведения остаются за пределами рассмотрения. В их основу были положены вторичные мотивы, которые пытались вывести из первичных. Эти сомнительные попытки заметно сужали спектр многообразия человеческих деятельностей. Сформулированный Маслоу принцип относительного приоритета неудовлетворенных потребностей не в последнюю очередь явился критической реакцией на подобное сужение.

. Свободным от ограниченности представляется принцип *универсальности.* Наблюдения, на основании которых делается вывод о наличии мотивационной диспозиции, должны охватывать всех людей, все регионы, культуры и временные периоды, неважно, обнаруживаются при этом или нет врожденные (либо просто физиологические) основы. Универсальность дает гарантию, что не будут упущены или опрометчиво редуцированы те мотивы, которые выделяют человека из всех остальных животных как существо, создающее и передающее из поколения в поколение достижения культуры и техники, осознающее себя, стремящееся к реализации ценностей и способное приобщиться к времени, заглядывая как в далекое прошлое, так и будущее. Чтобы удостовериться в универсальности, необходимы межкультурные исследования, которые бы позволили обнаружить содержательно одинаковые классы отношений «индивид—среда», невзирая на громадные различия социального, культурного, технического и экономического контекста [H.-J. Kornadt, L. Eckenberger, W. Emminghaus, 1980]. Это трудное и требующее больших усилий дело предполагает содействие также и других дисциплин, в частности культурной антропологии и социологии. Теоретические основы для решения такой задачи пыталась заложить в начале 50-х гг. группа психологов (в том числе Мюррей, Толмен и Оллпорт), социологов и культурных антропологов [T. Parsons, E. Shils, 1951].

Имелись попытки обеспечить универсальность при классификации диспозициональных характеристик личности, положившись на «мудрость языка». Оллпорт и Одберт [G. Allport, H. Odbert, 1936] извлекли из англоязычных словарей около 18000 обозначений личностных черт, что составило почти 5% всей лексики этого языка. Кеттелл [R. Cattell, 1946; 1957] добавил специальные психологические термины и, группируя синонимы, сократил список до 171 переменной. По этим переменным была оценена гетерогенная выборка из 100 взрослых, представлявших все социальные слои. Каждый оценивался экспертом из его ближайшего окружения. Оценки были подвергнуты факторному анализу.

На основании этих результатов список переменных еще более сократился, и процедура была повторена на выборке из 208 испытуемых. В результате были получены 16 факторов, которые Кеттелл назвал «первичные базовые личностные черты», приписал им качество истинных и универсальных личностных диспозиций и построил на их основе опросник [R. Cattell, D. Saunders, G. F. Stice, 1957].

Использовав в подобной процедуре наряду с английским и ряд других языков, можно было бы достичь универсальности семантической схемы описательных обозначений разговорного языка, однако это вряд ли позволило бы создать таксономию мотивов. Во-первых, наблюдаемые критерии диагностики мотивов связаны, как мы видели, со сложными внешними обстоятельствами, которые остаются не учтенными в простых названиях свойств личности. Во-вторых, факторный анализ позволяет лишь объединить термины, понимаемые одинаково в повседневном словоупотреблении, но вычленить таким образом лежащие в основе обозначаемых различий в поведении теоретические конструкты (в научном смысле слова) не удается. Насколько сильно факторная структура обусловлена общностью семантических схем языка, а не тонкими различиями оцениваемых признаков, видно из того факта, что эта структура не меняется, если в

качестве экспертов вместо близких знакомых выступают совершенно незнакомые с испытуемыми люди [F. Passini, W. Norman, 1966].

Принципу универсальности при создании таксономии мотивов больше отвечают попытки культурных антропологов анализировать человеческую деятельность, исходя из фундаментальных ценностных ориентации, которые можно обнаружить во всех культурах, хотя и с различиями по способам выражения [F. Kluckhohn, F. Strodtbeck, 1961; см. обзор: С. Graumann, 1965, S. 277 и далее]. Психологические возможности, которые даны человеку вместе с его организмической структурой, взаимодействуя с фундаментальными экологическими условиями нашей планеты, необходимо конвергируют на некое универсальное множество желаемых целевых состояний и выражающихся в них ценностных ориентации. Клакхон в своих работах определяет ценностную ориентацию

> «... как обобщенное, дифференцированное и обусловливающее поведение представление о природе, месте человека в ней, отношениях между людьми, а также положительных и отрицательных ценностях, поскольку они связаны с отношением человека к окружающему миру и другим людям» [С. Kluckhohn, 1962, р. 411].

Так как ценностные ориентации еще ничего не говорят об их реализации в деятельности, то связь их со стремлениями совершить изменения во взаимодействии индивида со средой могла бы, вероятно, дать наиболее подходящую рабочую модель таксономии содержательных классов универсальных отношений «индивид—среда», а также перечня мотивов, имеющих характер универсалий. Подобную попытку предпринял Г. Мюррей уже после своего главного труда «Исследование личности» [Н. А. Murray, 1938] в статье «К классификации взаимодействий» [1951]. Он различает векторы (направленность поведенческих тенденций) и ценности (содержательные области отношений «индивид — среда»). Векторы и ценности можно свести в следующий перечень мотивов:

Векторы: 1) прекращение; 2) неприятие; 3) приобретение; 4) оформление; 5) поддержание; 6) выражение; 7) передача; 8) сохранение; 9) исключение; 10) агрессия; 11) защита; 12) избегание.

Ценности: 1) тело, здоровье; 2) собственность, полезные предметы, деньги; 3) знания, факты, теории; 4) прекрасное, чувственные и волнующие образы; 5) мировоззрение, система ценностей; 6) аффилиация, межличностные отношения; 7) сексуальность, в том числе продолжение рода; 8) объекты, требующие помощи, воспитание ребенка; 9) авторитет,"власть над другими; 10) престиж, репутация; 11) лидерство, руководство; 12) источники поддержки и помощь; 13) положение, ролевые обязанности и функции в группе; 14) группа, социальная система как целостность.

Но универсальность и этой, может быть наиболее продуманной на сегодняшний день, классификации не доказана. И даже если бы она была доказана, встал бы вопрос: является ли универсальность необходимым и достаточным критерием классификации мотивов? Универсальность, несомненно, усиливает наше доверие к попытке классификации. Однако легко представить себе связанные с определенной культурой или историческим периодом мотивы, понимаемые как побуждающие цели деятельности, для которых не существует гомологичного эквивалента в другом месте и в другое время. Вот почему мы вынуждены закончить рассмотрение указанием на спекулятивность и предварительность всех имеющихся классификаций мотивов.

Вычленение класса мотивов на примере деятельности достижения

Непреодоленные препятствия не остановили психологию мотивации на пути к классификации мотивов. Она попыталась переключиться на более близкие цели и, обращаясь к отдельным мотивам, отграничить соответствующий содержательный класс отношений «индивид—среда», обеспечить возможность измерения индивидуальных различий и валидизировать их при помощи различения поведения испытуемых в ситуациях, которые казались *эквивалентными. В этом отно*шении, пожалуй, дальше всего продвинулся анализ деятельности достижения.

Мы уже вводили понятие «ситуация деятельности». Оно означает конгруэнтность последствий действий, к которым стремится субъект, предоставляемым ситуацией возможностям к своему изменению соответственно желаемым последствиям. Мотив должен быть содержательно определен через класс эквивалентных ситуаций деятельности (или, по Мюррею, через класс эквивалентности темы). То же самое описывалось приведенным выше (см. гл. 1) понятием «содержательный класс отношений «индивид—среда». Мы можем также обратиться к данному в начале этой главы определению свойства Оллпорта. Сформулированное еще в 1937 г., оно содержит все необходимое. Если перенести его на мотивы, то мотив предстанет как «способность ... делать ряд стимулов функционально эквивалентными, вырабатывать устойчивые эквивалентные формы деятельности и экспрессии и управлять их протеканием» [нем. пер., 1949, S. 295]. Вопрос заключается лишь в том, какой «ряд стимулов» делается «функционально эквивалентным» и какие «формы деятельности и экспрессии» устойчивы и эквивалентны.

Важно также найти критерии определения класса эквивалентности ситуаций деятельности. И если критерии кажутся найденными, нужно проверить, следует ли их рассматривать как универсальные, т. е. претендует ли на универсальность соответствующий класс эквивалентности ситуаций деятельности.

Для ситуаций деятельности достижения относительно самой деятельности были выдвинуть) пять условий, при одновременном присутствии которых действия переживаются субъектом или воспринимаются наблюдателем как сегменты деятельности достижения [H. Heckhausen, 1974a]. Речь идет о следующих критериях. Деятельность должна (1) оставлять после себя осязаемый результат, который (2) должен оцениваться качественно или количественно, причем (3) требования к оцениваемой деятельности не должны быть ни слишком низкими, ни слишком высокими, т. е. чтобы деятельность могла увенчаться, а могла и не увенчаться успехом и, по меньшей мере, не могла осуществиться без определенных затрат сил и времени. Для оценки результатов деятельности (4) должна иметься определенная сравнительная шкала и в рамках этой шкалы некий нормативный уровень, считающийся обязательным. Наконец, деятельность (5) должна быть желанной для субъекта, и ее результат должен быть получен им самим.

Короче говоря, деятельность достижения нацелена на решение задач. Если постановка задачи не позволяет увидеть объективированно результат, находится ниже или выше возможностей субъекта, если он не считает эталоны и нормы оценки деятельности обязательными для себя, если задача ему навязана или ее решение происходит без его участия, то о деятельности достижения речь может Идти только в ограниченном смысле. Конечно, наблюдатель не столько проверяет наличие всех пяти условий, сколько воспринимает поступки другого как деятельность достижения. Если налицо одно или больше условий и нет признаков отсутствия остальных, им фиксируется наличие деятельности достижения.

Третий ситуационный критерий (требования не должны быть ни заниженными, ни завышенными) имеет большое значение для индивидуального развития каждого человека. Человек может воспринять с точки зрения достижения лишь те ситуации, в которых получение результата не кажется ни невозможным, ни слишком легким, но на протяжении жизненного пути, особенно в детстве и юности, сфера ситуаций достижения меняется. Проблемные ситуации, которые в ходе индивидуального развития утратили свою неразрешимость, включаются в эту сферу, в то время как ситуации, которые стали разрешаться без усилий, исключаются из нее (см. гл. 13).

Существуют сферы жизни [или «местопребывания» — «settings» по: R. Barker, 1968], в которых преобладают ситуации, связанные с деятельностью достижения, например школа

и профессиональная деятельность в современном индустриальном обществе. Ситуации, связанные с деятельностью достижения, их социальный контекст, значимость по отношению к ситуациям деятельностей другого рода, конкретное содержание несомненно во многом связаны с культурой и эпохой. Трудно представить себе в истории человечества общество, полностью лишенное тематики достижения. Однако является ли деятельность достижения по этой причине универсальной, т. е. наличествует ли она у всех людей, во всех регионах и во все времена?

На этот вопрос дается положительный ответ теми предусмотрительными авторами, которые учли имеющиеся сравнительно-культурные данные [H.-J. Kornadt, L. Eckenberger, W. Emminghaus, 1980; M. Maehr, 1974J.

Корнадт с соавторами утверждают:

«Если согласиться... что универсальность может основываться на универсальных процессах научения и переживаниях, то возможна универсальная базовая структура мотива, в которой отношения «индивид—среда» соотносятся с представлением о стандарте высокого мастерства, качества. Этого можно ожидать в случае, если а) внутренние процессы созревания (когнитивные и моторные) наталкиваются на необходимые требования; в) внешние условия научения побуждают субъекта ставить собственные "цели; с) налицо стремление к этим целям; d) осознается эффект индивидуального действия и е) действие оценивается по некоему стандарту. Каждый индивид начинает с этой общей и недифференцированной структуры мотива, содержащей лишь один мотив «быть способным достичь цель». Более дифференцированная структура, имеющая культурную специфику, является результатом дополнительного развития. Такая последовательность развития, вероятно, является универсальной» [H.-J. Kornadt et al., p. 289].

Представив себе наши пять условий деятельности достижения (и соответствующие критерии ситуации достижения) во всей их абстрактности и фундаментальности, можно отбросить сомнения в универсальности ситуаций деятельности достижения и тем самым мотива достижения (к нему мы еще вернемся). Корнадт с соавторами, а также Маэр на основании анализа межкультурных данных выделяют первый четыре, а второй три универсальных «компонента мотива достижения», которые соответствуют приведенным условиям деятельности достижения (лишь первое условие — осязаемый результат—не имеет эквивалента). Корнадт с соавторами отмечают:

1. «Существование стандарта высокого мастерства для целенаправленного поведения индивида» (наше условие (2) — качественная или количественная оценка).
2. «Аффективные реакции на успех и неудачу, такие, как гордость или счастье или соответственно разочарование или печаль» (условие (4) — обязательный нормативный уровень).
3. «Индивидуальное чувство ответственности за исход действия» (критерий (5) — желаемый и лично достигаемый результат).
4. «Побуждения, основанные на неуверенности в своих способностях или возможности успеха [ср.: M. Maehr, 1974]» (критерий (3) — требования в меру высокие и в меру низкие).

Корнадт с соавторами [H.-J. Kornadt et al., 1980] и Маэр [M. Maehr, 1974] указывают на то, что эти абстрактные критерии деятельности, мотивируемой достижением, конкретизируются в разнообразных культурных формах, число которых чрезвычайно велико. Прежде всего это связано с содержательным разнообразием сфер деятельности, обусловленных пространственно-временными факторами (охота, рыболовство, торговля, религиозные обряды, ремесленное и промышленное производство, научные исследования, художественное творчество и многое другое), а также способами индивидуальной, коллективной, кооперативной и связанной с разделением труда организации деятельности. В рамках задач определенного содержания условия деятельности достижения дифференцируются сильнее: сравнительные масштабы оценивания и нормативные уровни достижения, причины, объясняющие успех и неуспех (например, причинная роль, отводящаяся высшим силам, судьбе или «фортуне»), последствия результата деятельности и их мотивирующая роль, ориентация на будущее.

Невзирая на все исторические и культурные наслоения, класс эквивалентности ситуаций деятельности достижения в своей основе, т. е. рассматриваемый абстрактно, представляется универсальным. Культурно-исторические наслоения всегда зада-

ют границы и тем самым конкретное содержание и широту вариаций ситуаций деятельности достижения. Поскольку мы рассматривали ситуации деятельности извне и обобщенно, необходимо задать теперь вопрос: воспринимаются ли они одинаково всеми представителями данной культуры? Безусловно, нет. Индивиды отличаются друг от друга тем, насколько широко варьируют для них ситуации деятельности, воспринимаемые как ситуации достижения, какая ценность придается таким ситуациям по сравнению с ситуациями деятельности другого типа и т. п. Это вопрос о мотиве достижения. Если вновь обратиться к оллпортовскому определению свойств, то можно сказать, что индивидуальный мотив достижения зависит от того, сколько «стимулов» (т. е. ситуаций) «функционально эквивалентны» в отношении побуждения «устойчивых эквивалентных форм» деятельности достижения и «управления их протеканием».

Спрашивается: существуют или существовали когда-либо индивиды, за всю свою жизнь так ни разу и не вопринявшие как ситуацию достижения ни одну из универсальных ситуаций, которые согласно приведенным выше условиям стимулируют деятельность достижения, и не осуществившие эту деятельность? Такое трудно представить. В этом отношении ситуации деятельности, как и мотив достижения оказываются одинаково универсальными не только при общем, но и при индивидуальном рассмотрении (при всем индивидуальном многообразии и при всей привязанности конкретных ситуаций деятельности достижения к культурно-историческому контексту).

Аналогичную проверку универсальности можно произвести и для других классов эквивалентности ситуаций деятельности [например, для агрессии см.: H-J. Kornadt et al., 1980]. Однако все это проблему классификации решить не может.

Глава 4

Ситуационные детерминанты поведения

При объяснении поведения с первого взгляда исходят из личности, что позволяет сконцентрировать внимание почти исключительно на индивидуальных различиях. При теоретико-личностном подходе классификации мотивационных диспозиций придается первостепенное значение. Ведь только она выделяет базовые переменные, позволяющие предсказывать индивидуальные различия в поведении. И неважно, как называть такие базовые переменные — инстинкты, склонности, потребности, влечения или мотивы. В любом случае речь идет о диспозициях, счета которых при объяснении постоянства поведения в изменяющихся ситуациях трудно опротестовать. Они одновременно призваны объяснить, что побуждает и что направляет деятельность. Ситуационные детерминанты лишь актуализуют поведение, а затем им управляет мотивационная диспозиция. Согласно нашему различению мотива и мотивации, здесь мы имеем дело с психологией мотивации без мотивации, т. е. с одними лишь мотивами или, в крайнем случае, с обусловленными мотивами различиями мотивации.

Уже этот пробел указывает на возможность другой постановки проблемы, при которой основное внимание обращается на ситуационную специфичность поведения, а не на индивидуальные различия. Как вообще запускается последовательность действий, как она направляется целью, согласуется с требованиями актуальной ситуации и, наконец, приходит к своему завершению? К этим вопросам, акцентирующим внимание на детерминантах конкретного протекания деятельности, на ее функциональных аспектах, обращено объяснение поведения со второго взгляда. Указав на активированную в -данный момент мотивационную диспозицию и тем более на набор инстинктов, ответить на них нельзя. Вопросы задаются не об общем мотиве, а о конкретных мотивационных процессах. Дискуссии об инстинктах породили протест против диспозиционального объяснения. Доверие к нему было подорвано, особенно в связи с бихевиоризмом. Такое объяснение представлялось «мистическим», поскольку используемые при этом понятия вряд ли можно было перевести в доступную для эмпирической проверки форму, и, следовательно, столь скороспелые глобальные объяснения мешали детальному анализу. В усилиях исследователей возникло смещение на объяснение того, что побуждает деятельность и что ею управляет, исследователям хотелось добраться до «фактических» основ поведения, а не до чего-то весьма общего и трудно изучаемого, не до чего-то унаследованного, а до протекающих в организме физиологических процессов, которые можно зафиксировать. Вот как описывал бунт бихевиористов несколько десятилетий спустя Г. Мюррей:

«Во времена расцвета примитивного бихевиоризма главной мишенью для нападок и критических выступлений стало господствовавшее тогда понятие «инстинкт». В подсознании американцев это понятие было как-то связано не только с образом холодного и чопорного британца, размышлениями в тиши кабинета, но еще и с порочным понятием конституциональной обусловленности и его отталкивающим отпрыском — расизмом. Непростительной ошибкой Мак-Дауголла было допущение, что вместе с определенными диспозициями человек наследует: паттерн бегства вместе со страхом, паттерн борьбы вместе с гневом, паттерн опекающего поведения вместе с жалостью и т. д.

Показав, что большинству инструментальных актов *научаются* и большинству целевых объектов (специфических ценностей) тоже, социальные психологи не стали тратить время на

разбирательство дела Мак-Дауголла. С его теорией инстинктов, судя по всему, и так было покончено. Но она тут же воскресла в новой форме и под новым именем—сначала как «влечение», а позднее как «потребность». Это перевоплощение никак не устранявшегося представления о направляющей силе приветствовалось некоторыми как провозвестник новой, научной, эры в психологии» [H. Murray, 1951, p. 454—455].

В этой главе обсуждаются важнейшие теоретические течения, связанные с решительным отходом от диспозициональных категорий и обращением к объяснению поведения, отталкивающемуся от ситуации. Центр интересов смещается на поведение в его интраиндивидуальных изменениях во времени, в частности на феномены научения. На ум приходят ассоциативные концепции образования связей между стимулом и реакцией благодаря накоплению пространственно-временных сочетаний. В какой степени поведение совершается за счет простых стимульно-реактивных связей без участия движущих сил, мотивации, было главным дискуссионным вопросом в споре между Ахом и Левином. Вопрос о способе связи компонентов научения и мотивации остается и по сей день центральной проблемой психологов, разрабатывающих пограничные области психологии научения и психологии мотивации. Однако в 20-е гг. сначала обратились к более подробному изучению движущих сил, пытаясь через изучение исходных условий и последующих эффектов сделать наблюдаемыми ненаблюдаемые величины «потребность» и «влечение», которые наряду с внешними стимулами определяли поведение как его внутренние ситуативные детерминанты. Все это подготовило почву для теории влечения Халла, отдельные постулаты которой будут рассмотрены здесь в свете эмпирических подтверждений их обоснованности. Влечения отчасти схожи со старым пониманием инстинкта, в частности с его энергетической побудительной функцией.

Позднейшее постулирование приобретенных производных влечений и трактовка влечения как интенсивного стимула имели целью распространить теорию влечения на поведение, которое непосредственно не выводится из состояний физиологических потребностей. Под влиянием психоаналитической теории бихевиористы стали выходить за пределы экспериментирования с животными на сложные психологические феномены человеческого поведения. В первую очередь они занялись феноменами конфликтов, что способствовало плодотворной интеграции теории научения, психоанализа и теоретико-полевых представлений.

Вслед за теорией конфликтов будет рассмотрен вклад, который внесли в обсуждение проблемы ситуационной детерминации поведения традиции психологии активации и когнитивной психологии. И если физиологически ориентированные теории активации развивали психологию влечений, то различные когнитивные теории доказывали влияние на поведение когнитивной оценки ситуации. В них подчеркивалась роль промежуточных когнитивных процессов в феноменах мотивации. В теоретических подходах к мотивации через когнитивную оценку ситуации необычайно интенсивные исследования породила теория когнитивного диссонанса.

Стимульно-реактивные связи

Ситуационно обусловленное поведение зависит от информации о текущей ситуации. В простейшем случае поведение сводится к рефлексоподобным стимульно-реактивным связям: реакции вызываются стимулами и, так сказать, находятся под их контролем. Среди ситуационных детерминантов следует различать внешние и внутренние. К внешним ситуационным детерминантам относятся такие стимулы, которые находятся вне организма, в окружающей обстановке, и воздействуют на периферию органов чувств. Внутренние ситуационные детерминанты связаны с самим организмом. К ним относятся либо стимулы, либо преходящие состояния организма.

Хотя еще Фрейд [S. Freud, 1895] в своей первой работе сделал центром мотивационной теории накопление

внутренних побудительных раздражителей, в ранних стимульно-реактивных теориях поведения значение придавалось только внешним стимулам. Казалось, что наряду с врожденными стимульно-реактивными связями, рефлексами, при помощи классического и инструментального (оперантного) обусловливания можно объяснить практически любое поведение, сколь гибко оно ни приспосабливалось бы к изменяющимся условиям ситуации. То, чем можно манипулировать при помощи стимула и что можно наблюдать в виде реакции, должно иметь мозговые нейрофизиологические корреляты. Сколь бы гипотетичным ни выглядело такое утверждение, оно бросило на экспериментальное воспроизведение и распутывание S — R-связей отсвет надежности нейрофизиологических фактов. Чем чаще и с меньшим числом проб и ошибок торндайковская кошка открывала «проблемный ящик» и добиралась до пищи, тем больше S — R-связь казалась подтвержденной нейрофизиологически.

Объяснения приобретенных адекватных ситуации изменений поведения сводились исключительно к образованию ассоциаций, ни Торндайк, ни Павлов не считали необходимым (в дополнение к процессам возбуждения и торможения) вводить понятие мотивации. Это особенно примечательно, поскольку оба исследователя в своих экспериментах по научению с пищевым подкреплением заботились о том, чтобы их подопытные животные были голодны. Если бы павловские собаки были сыты (т. е. не «раздражены»), то они не реагировали бы слюноотделением на появляющийся перед мордой мясной фарш; если бы торндайковские кошки были сыты, то пищедобывающая активность, выражающаяся в отпирании запоров, отсутствовала бы. Оба исследователя занимались вопросами структуры механизма S — R-связей, в частности временными соотношениями, гарантирующими наибольший успех научения.

Павлов обнаружил, что первоначально нейтральный раздражитель может весьма эффективно замещать вызывающий реакцию безусловный раздражитель, если в фазе обучения оба раздражителя совпадали во времени, но нейтральный раздражитель подавался несколько раньше и не более чем на 5 с. При объяснении возникновения новых S — R-связей — будь то замещение стимула при классическом обусловливании или замещение реакции при инструментальном — Павлов и Торндайк не довольствовались принципом простого сочетания (пространственно-временного контакта). По Павлову, безусловный, вызывающий реакцию раздражитель «усиливает» изначально нейтральный раздражитель. Согласно торндайковскому закону эффекта, достигаемое состояние удовлетворения прочнее связывает ведущие к успеху инструментальные реакции с предшествовавшими стимулами [см.: W. Angermeier, 1972]. Лишь позже, в теории редукции влечения Халла, базисным состояниям мотивации стало уделяться должное внимание как внутренним ситуативным детерминантам при объяснении S — R-связей.

Почти сразу после того, как Павлов и Торндайк сформулировали условия, при которых приобретаются и начинают определять поведение новые S—R-связи, возникли сомнения в достаточности старого ассоциативного принципа простого совпадения. Чтобы объяснить изменения поведения, дополнительно постулировались процессы мотивации как внутренние ситуационные детерминанты. В вюрцбургской школе Ах попытался облечь волю в форму «детерминирующей тенденции», которая наряду с простым совпадением может вести к новым реакциям на данные стимулы. Ах [N. Ach, 1910], чтобы измерить силу воли, сопоставил оба принципа связи — ассоциацию на основе повторяющихся совпадений и детерминирующую тенденцию. Он поставил вопрос следующим образом: насколько частыми должны быть повторения, чтобы детерминирующая тенденция не смогла разрушить ассоциацию? Левин [K. Lewin, 1922] счел неправомерным рассмотрение ассоциации и детерминирующей тенденции как двух различных принципов объяснения связи реакции со стимулом в поведении,

каждый из которых уже представляет собой достаточное условие. Так возникла дискуссия Ах—Левин. Ниже она излагается более подробно, поскольку в ней отражено принципиальное значение мотивационных факторов в целенаправленном поведении.

В сущности, речь идет о легко упускаемом из виду различении научения и мотивации, правда, вместо Левина [K. Lewin, 1917a] приоритет в таком различении часто приписывается Толмену и его коллегам, хотя они сделали это приблизительно в 1930 г. Взгляды Толмена мы обсудим в следующей главе. Результатом его многолетних исследований стало обоснование факта, что различия в «нужности целевого объекта» (demand for the goal object) влияют на осуществление одинаково прочно заученных стимульно-реактивных связей. Ценность той цели, к которой приводит поведение, влияет на это поведение (например, на интенсивность или быстроту). Поведение не есть простое воспроизведение результатов предшествовавшего научения. Необходимо различать поведение и результаты научения, и это впервые выяснилось уже в дискуссии Ах—Левин.

Дискуссия Ах—Левин

Ах [N. Ach, 1910] остроумно воспользовался методом парных ассоциаций. Серии пар бессмысленных слогов заучивались путем многократных повторений на протяжении семи дней. Серии различались типами слогов: в первой — пары образовывались перестановкой букв (например, дук—куд), во второй — пары были рифмованными (например, мяр — пяр) и в третьей — слоги были обычными, т. е. разными (например, сул — рид). С восьмого по двенадцатый день проводились контрольные опыты, во время которых предъявлялся первый слог пары, а испытуемый должен был воспроизвести второй. Ошибочные реакции и время реакций регистрировались. Однако в каждый из дней испытуемый получал определенную инструкцию (детерминирующую тенденцию): отвечать либо переставленными слогами, либо рифмованными. Поскольку в каждый из дней предъявлялся один и тот же стимульный материал (слоги), то всякий раз возникала ситуация, при которой для трети слогов детерминирующая тенденция совпадала с так называемой тенденцией ассоциативного воспроизведения, т. е. соответствовала силе ассоциаций, образовавшихся в ходе недельного заучивания (гомогенная деятельность). В этом случае ошибочные реакции отсутствовали и время реакции было коротким. Иначе обстояло дело с остальными двумя третями слогов, когда, согласно Аху, возникал конфликт между детерминирующей тенденцией и тенденцией ассоциативного воспроизведения (гетерогенная деятельность). Как и ожидалось, в этой ситуации часто возникали ошибочные реакции и время реакций было больше.

Левин [K. Lewin, 1922] усомнился не в самих данных, а в их интерпретации, что в условиях гетерогенной деятельности необходимо возникает конфликт между детерминирующей тенденцией, т. е. новой постановкой задачи, и тенденцией ассоциативного воспроизведения, основывающейся на заученных ассоциациях слогов. Ассоциация пар слогов как результат научения, в свою очередь, основывается на действовавшей на протяжении 7 дней детерминирующей тенденции, которую можно, как это сделал Ах, назвать тенденцией ассоциативного воспроизведения. Однако заученный благодаря этой тенденции материал как таковой не образует тенденцию к воспроизведению, как только появится первый член пары. Заученные ассоциации, по Левину, хоть и образуют блок (Band), но сами по себе не обладают тенденцией ассоциативно заполнять имеющиеся в данный момент пробелы. Для этого требуется особая «сила»: тенденция (мотивация) актуального воспроизведения.

Но как тогда объяснить результат, полученный Ахом в условиях гетерогенной деятельности? Если заученные ранее ассоциации не обладают сами по себе тенденцией к воспроизведению, то не может возникнуть и

конфликт, выразившийся в действительности в ошибочных реакциях и возрастании времени реакции. Левин предположил, что условия контрольных опытов из-за содержавшейся в них гомогенной деятельности провоцировали тенденцию ассоциативного воспроизведения. Последняя у испытуемого осуществлялась двояким образом. Например, задание переставить буквы в слоге можно было выполнять каждый раз отдельно, в соответствии с инструкцией, но можно было просто воспроизводить заученные пары слогов. И то и другое приводит к успеху, но в последнем случае воспроизведение становится проще и осуществляется быстрее. Поэтому у испытуемого детерминирующая тенденция перестановки незаметно меняется на тенденцию простого воспроизведения. Когда же неожиданно появляется гетерогенный материал, детерминирующая тенденция воспроизводить заученное приводит к ошибочным реакциям или к конфликту и удлинению времени реакции, поскольку испытуемый замечает, что уже не следует заданной инструкции.

Левин [K. Lewin, 1922] экспериментально проверил свое теоретическое утвер_ждение, что сила ассоциации никакой тенденцией к воспроизведению не обладает, а также свое обоснование конфликта в опытах Аха с гетерогенной деятельностью. В первой серии он повторил эксперимент Аха в упрощенном виде. Материалом для заучивания служили обычные слоги, половина из которых предъявлялась 270 раз, а вторая половина — лишь *6.* Только в контрольных опытах требовалась перестановка (гетерогенная деятельность), так что, согласно Аху, следовало ожидать, что интенсивно заученный материал (более высокая сила ассоциаций) даст больше отклонений, чем поверхностно знакомые пары слогов. Однако никаких различий не обнаружилось. В обоих случаях перестановка протекала гладко, без ошибочных реакций и без увеличения времени реакции.

Следующая серия подтвердила правильность предположения Левина о незаметной смене в опытах Аха детерминирующей тенденции на тенденцию ассоциативного воспроизведения. В опытах Левина в фазе заучивания запоминались переставленные и рифмованные слоги, затем следовали две различные контрольные фазы. В одной из них задание требовало нового типа манипулирования со слогами, а именно замены гласной. После того как испытуемый проделывал эту операцию с 20 новыми слогами, в случайном порядке вставлялись ранее заученные переставленные или рифмованные слоги. В этих условиях, как и ожидалось, эффекты конфликта полностью отсутствовали; испытуемые ни в одном случае не узнали в критических слогах заученный ранее материал.

Другое контрольное задание было, напротив, нацелено на создание конфликта. Испытуемому требовалось отвечать рифмованными слогами, и вначале предъявлялись уже заученные рифмованные слоги (гомогенная деятельность), появление переставленных слогов из ранее заученного материала вело к значительному увеличению времени реакции. Тем самым предположение Левина подтвердилось: в условиях гомогенной деятельности функцию управления незаметно начинает осуществлять в противоположность инструкции простое воспроизведение ранее заученного. При непредвиденном включении гетерогенных слогов неизбежно возникает конфликт.

Так уже в начале 20-х гг. было экспериментально показано, что заученные стимульно-реактивные связи сами по себе недостаточны для определения поведения. Чтобы заученные S — R-связи начали влиять на поведение, необходимо действие мотивационного фактора, неважно, дается такая тенденция экспериментатором (как в опытах Аха и Левина) или же самим испытуемым. Наряду с заученным репертуаром форм поведения (S — R-связи, привычки, навыки) необходим мотивационный фактор, чтобы заученное начало определять поведение. Так постепенно стало ясно, что для определения или объяснения поведения (за исключением рефлекторного) простого воздействия стиму-

ла как единственного ситуационного детерминанта недостаточно. После этого начали разделять структурный (в частности, S — R-связи) и мотивационныи компоненты и при объяснении поведения связывать их между собой. Само разделение на сегодняшний день имеет запутанную историю. В частности, пытаясь уточнить роль мотивационного компонента, его сужали, расширяли или делали вообще ненужным. Однако во всех случаях под мотивационным компонентом понимались не личностные диспозиции, а различного характера и происхождения ситуационно обусловленные мотивационные факторы.

Потребность и влечение

Промежуточную позицию в спорах об инстинктах занимал Вудвортс [R. Woodworth, 1918]. С одной стороны, полемизируя с Мак-Дауголлом, он выступал против абсолютизации инстинктов как последнего мотивационного основания детерминации поведения. С другой, не соглашаясь с бихевиористским ассоцианизмом, он оспаривал объяснительную ценность чистых S — R-связей. Он вставил между стимулом и реакцией еще один детерминант— состояние организма—и обогатил уравнение поведения S — R членом О (организм): S — O — R. Раз существует организмическое состояние нужды, следует, как предложил еще Шеррингтон, различать подготовительные и консумматорные реакции (конечные действия). Подготовительные реакции могут в весьма значительной степени определяться внешними стимулами, на консумматорных, напротив, сказывается влияние внутренних стимулов, влечений (drive), которые приводят поведение к завершению, к удовлетворению, к покою.

Рассматривая поведение «динамически», Вудвортс указывал на возможность приобретения «механизмами» поведения (структурный компонент) характера стабильного влечения (т. е. превращение в мотивационныи компонент).

В результате под стимулами начали понимать не только внешние воздействия на организм, но и внутренние, возникающие в самом организме и оказывающие на него свое действие стимулы. Фрейд еще в 1895 г. отмечал специфику внутренних раздражителей, как таких, от которых организм не может спастись бегством. В физиологии начался поиск способов регистрации внутренних стимулирующих различные формы поведения раздражителей. Для голода и жажды Кенноном с сотрудниками была разработана локальная теория мотивации [W. B. Cannon, A. L. Washburn. 1912]. При помощи проглатываемого резинового шарика, который в желудке надувался, измерялись желудочные сокращения. Они коррелировали с ощущениями голода. Внутренними организмическими стимулами, ответственными за чувство жажды, считались ощущения пересыхания слизистой оболочки рта.

Под напором развернувшихся в последующие десятилетия интенсивных исследований [см.: R. Bolles, 1967: 1975] локальная теория мотивации рухнула. Например, оказалось, что собаки, которых поили «не по-настоящему» (выпитая вода выводилась наружу через вставленную в пищевод трубку раньше, чем достигала желудка), выпивали чрезвычайно большое количество воды, хотя их полость рта постоянно была влажной Регуляция приема пищи и жидкости оказалась необычайно сложной, и дс сих пор ее физиологические механизмы полностью не раскрыты. Наряду с периферическими органами (пищевой тракт, желудок, кишечник, печень соматические клетки, артериальное и венозное кровообращение) в ней принимают участие и мозговые центрь как центральные интегративные механизмы [S. Balagura, 1973].

С физиологической точки зрения более сбалансированную теорию влечений предложил Морган [С. Т. Morgan, 1943], назвав ее теорией «центральных мотивационных состояний»: При различных видах мотивации, как например, голод, жажда или половое влечение, за счет внешних и внутренних раздражителей, гормональны) факторов и факторов опыта возника-

ет специфическое для каждого мотива «центральное мотивационное состояние», которое характеризуется следующими признаками:

1. *Стойкость.* Длительность состояния превышает время появления инициирующих условий и последующего поведения.
2. *Общая активность.* Ее уровень постепенно возрастает.
3. *Специфическая активность.* Вызывает специфические формы поведения, не зависящего от конкретных условий ситуации.
4. *Подготовленность.* Повышение готовности организма к консумматорному поведению, определяемому соответствующими средовыми условиями.

Все эти признаки, считает Морган, нельзя объяснить воздействием внешних или внутренних стимулов. И хотя центральные мотивационные состояния детально изучены физиологически, но на сегодняшний день мало изучена их связь с последующим протеканием поведения, что делает это понятие малопригодным для психологического объяснения поведения.

В другом направлении исследований, связанном в первую очередь с именем Рихтера, за индикатор периодических колебаний влечений была принята общая активность подопытных животных, которая, очевидно, зависит от циклических колебаний потребностей, необходимых для поддержания организма в состоянии равновесия (гомеостаза). День за днем в барабанах для бега автоматически регистрировалась активность животного. Интерпретация зарегистрированных колебаний активности строилась на трехчленной схеме детерминации: *потребность* через *внутреннюю стимуляцию* вызывает *влечение,* от которого линейно зависит повышение активности. Долгое время считалось, что физиологические индикаторы потребностных состояний свидетельствуют о наличии соответствующего влечения и что последнее, пока оно не удовлетворено, ведет к повышению общей активности. Вначале даже считали, что при помощи принципа гомеостаза можно объяснить любое поведение [R. B. Raup, 1925]. Однако вскоре оказалось, что выводы о наличии влечения, основаны ли они на предварительных индикаторах потребности (need) или на последующем повышении активности, слишком поспешны и прямолинейны.

И в этом случае все оказывается значительно сложнее. Повышение и понижение активности изголодавшихся крыс гораздо сильнее зависят от условий внешней стимуляции, чем это кажется на первый взгляд. Это можно пояснить на примере эксперимента Кэмпбелла и Шеффилда [B. Campbell, F. Sheffield.. 1953]. Они держали крыс семь дней в специальных клетках, опора которых позволяла регистрировать каждое движение животного. Экспериментальное помещение было темным и звукоизолированным, вентилятор создавал равномерный звуковой фон, маскирующий остаточные шумы. Первые четыре дня пищи было достаточно, последние три дня ее не давалось вовсе. Раз в день экспериментатор входил на 10 мин в помещение, включал свет и выключал вентилятор. Активность регистрировалась как во время изменения стимуляции, так и за 10 мин до

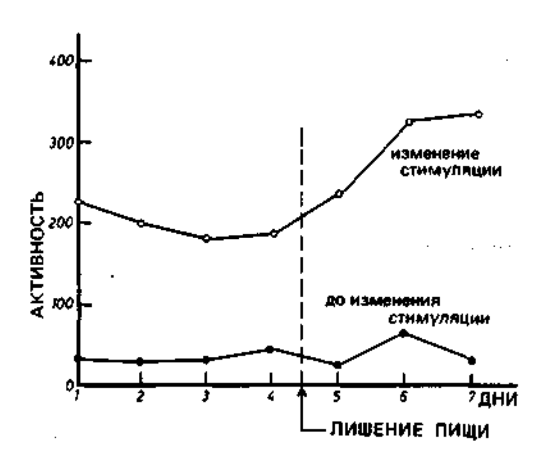


Рис. 4.1. Средние изменения активности, измеренной в 10-минутные интервалы до или во время ежедневного изменения стимуляции в сытом состоянии (1—4 дни) и при возрастающем голоде (5—7 дни) [B. Campbell, F. Sheffield, 1953, p. 321]

этого. На рис. 4.1 приведен график изменения активности на протяжении семи дней. В отсутствие изменений стимуляции активность сохраняется на одном и том же низком уровне, хотя начиная с четвертого дня голод возрастает. В периоды изменения стимуляции, напротив, активность устойчиво выше и увеличивается с возрастанием голода.

Эти данные противоречат предположению Рихтера об автоматическом возрастании активности с обострением потребностного состояния. Что явно возрастает, так это готовность реагировать на внешние стимулы. В какой-то мере приведенные данные подтверждают рассуждения Моргана об усиливающемся общем мотивационном состоянии. В последующих экспериментах Шеффилд и Кэмпбелл [F. Sheffield, B. Campbell, 1954] показали, что рост активности в период голодания особенно выражен, если в предыдущие дни изменение стимуляции происходило во время кормления. Животные научались выделять 'сигнальные стимулы, за которыми обычно следовало кормление. Это позволяет предположить, что наблюдавшиеся Рихтером периодические колебания влечения вызывались стимулами, предвещавшими кормление, этот момент в его экспериментах не контролировался.

Тем не менее к перспективе выявить и измерить влечение через наблюдаемые показатели исследователи относились оптимистически. Регистрация общей активности была сопряжена с трудностями интерпретации, поскольку каждый раз оставалось под вопросом, с каким конкретно влечением мы имеем дело. Ведь общая активность не целенаправлена соответственно конкретному влечению. Поэтому шагом вперед явилось измерение конкретной и целенаправленной активности при помощи нового экспериментального аппарата: колумбийского ящика с препятствием. Его чертеж представлен на рис. 4.2. Чтобы добраться до объекта, побуждающего влечение, животное, помещенное во входную камеру (А), должно пробежать по решетке, через которую пропускается электрический ток (В). Дверца, ведущая к ней (t.,), открывается экспериментатором. Когда животное преодолевает препятствие, оно попадает в переднюю часть камеры с подкреплением (С) и наступает на пластинку (Е), открывающую дверцу (t_2) в заднюю часть этой камеры (Д), где собственно и находится специфический объект конкретного влечения (пища, вода или партнер по полу).

Вначале животным давалась предварительная тренировка, чтобы они ознакомились с устройством при наличии объекта влечения, и лишь во время последних тренировочных пробежек через решетку пропускался ток. В основных экспериментах варьировалась продолжительность лишения возможности удовлетворить специфическую потребность (депривация) и затем в течение 20 мин регистрировалось, сколько раз животное стремится преодолеть боязнь решетки с электроразрядами, чтобы добраться до привлекающего объекта. Таким путем рассчитывали не только определить зависимость интенсивности или настоятельности отдельных влечений от продолжительности депривации, но и сравнить различные виды влечений.

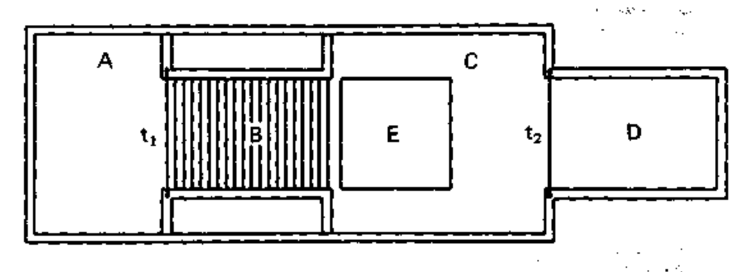


Рис. 4.2. Колумбийский проблемный ящик с препятствием для измерения уровня активности, вызываемой конкретным влечением [T. Jenkins, L. Warner, C. Warden, 1926, p. 366]

Как видно из рис. 4.3, жажда, по-видимому, быстрее достигает своей интенсивности, чем голод, а голод —

быстрее, чем половое влечение у самцов. Конечно, число попыток преодолеть препятствие по ряду причин не может служить надежным индикатором интенсивности влечения. Например, во время предварительной тренировки неконтролируемые факторы могли привести к различным результатам научения. На результатах может также сказаться изменение длительности наблюдения. Вряд ли можно решить, какая продолжительность наблюдения наиболее валидна для измерения интенсивности данного влечения. Прежде всего в опыте систематически не контролировалась привлекательность объекта. Между тем, как теперь хорошо известно, этот мотивирующий фактор может активировать поведение независимо от потребностного состояния. Кроме того, при каждом контакте с объектом влечения, каким бы мимолетным этот контакт ни делал экспериментатор, возникают различные проявления консумматорной активности, которые нельзя считать полностью сопоставимыми между собой.



Рис. 4.3. Зависимость от длительности депривации частоты, с которой крысы преодолевали в ящике решетку,- пропускавшую ток, с тем, чтобы добраться до объекта специфической потребности [T. Jenkins, L. Warner, C. Warden, 1926]

Теория влечения

Ориентированные на понятие влечения, экспериментальные исследования 20-х и 30-х гг. позволили добыть много фактов и сделать определенные выводы. Потребностные состояния, внутренние и внешние стимулы, физиологические и поведенческие индикаторы интенсивности производного от потребности влечения, инструментальные и консумматорные реакции — многое сделалось объектом наблюдения, измерения и стало связываться между собой. Повсюду наблюдался заметный отход от умозрительного понятия инстинкта. Однако понятие влечения отнюдь не было вполне ясным и однозначным. Было лишь общепризнано, что с обострением потребностного состояния усиливается лежащее в основе поведения влечение. Вновь встали те вопросы, на которые пытались ответить сторонники теории инстинктов. Имеется столько же влечений, сколько физиологических потребностей, или существует единственное влечение как общая, неспецифическая функция побуждения всех форм поведения? Если существуют разные влечения, то тогда влечение, связанное с конкретной потребностью, выполняет не только функцию побуждения, но и функцию селекции стимулов и реакций, т. е. выступает не только как мотивационный (энергетический), но и как структурный (регуляторный) компонент?

Четкие ответы на эти вопросы дал в своей теории влечения Халл [C. Hull, 1943]. До этого он разрабаты-

вал теорию мотивации, основывавшуюся на ассоциативном механизме предвосхищающих целевых реакций, в которой воздавалось должное целенаправленности поведения и которая перекликалась с введенным Толменом понятием ожидания. Мы вернемся к нему в следующей главе. Ответ Халла состоял в следующем: есть лишь влечение в единственном числе, и оно обладает функцией общего побуждения, а не ассоциативной и селективной функциями регуляции поведения. Этот ответ Халла для всех теоретиков, следовавших по его стопам, свел проблему мотивации к проблеме влечения, или, точнее сказать, побуждения (Antrieb). Мотивация стала синонимом энергетизации поведения. Избирательность и направленность поведения, напротив, были отнесены к вопросам ассоциативного научения. Подкупающая ясность теории, разделяющей труд объяснения поведения на проблемы научения и проблемы мотивации, не означала, однако, что разделенные компоненты не влияют друг на друга. Главным в халловской концепции влечения было влияние мотивационного компонента на компонент научения, но не наоборот. Из числа факторов, детерминирующих поведение, мотивационный компонент «влечение» (drive, D), так сказать, автохтонен.

В чем состоит влияние влечения на компонент научения? Уже в конце 30-х гг. Халл не считал достаточным для объяснения научения, а значит и образования новых S — R-связей, простого совпадения стимула и реакции. Основным принципом научения стало не классическое обусловливание, из которого в первую очередь пытались вывести торндайковское научение методом проб и ошибок, а обусловливание инструментальное. Стимулы связываются с реакциями, если реакции ведут к контакту с целевым объектом, к завершению цепи поведенческих актов, к удовлетворению потребности. Это очевидно и в случае классического обусловливания. Наступающее вслед за этим ослабление актуальной потребности подкрепляет новые S — R-связи. Стимульно-реактивное научение происходит в соответствии с принципом подкрепления. Подкрепление заключается в «разряжении рецепторов потребности» (need receptor discharges). Вместо потребности Халл также говорит об уменьшении влечения и о разряжении рецепторов влечения (S_D), не имея в виду каких-либо процедур измерения этого разряжения. Такое описание детерминантов подкрепления кратко обозначается как редукция влечения. В «Принципах поведения» (1943) она приведена как четвертый из основных постулатов:

«Всякий раз когда реакция (R) и стимул (S) совпадают во времени и это совпадение непосредственно ассоциируется со снижением потребности или со стимулом, который непосредственно и постоянно ассоциировался со снижением потребности, то в результате возрастает тенденция этого стимула в последующих ситуациях вызывать данную реакцию. Возрастания при успешном подкреплении суммируются, давая в итоге совокупную силу привычки (sH_R), представляющую собой простую монотонно возрастающую функцию от числа подкреплений. В свою очередь, верхний предел кривой научения является функцией от величины редукции потребности, достигаемой при первичном подкреплении или ассоциируемой с повторным подкреплением, от отсрочки подкрепления и от степени совпадения стимула и реакции» [C. Hull, 1943, p. 178].

Итак, прочность стимульно-реактивной связи ($_SH_R$) зависит только от частоты подкреплений. Частота, или интенсивность, проявления выученных реакций, зависит только от силы актуального влечения. На представления Халла о подкреплении через редукцию влечения (как и на другие его идеи о влечении) прежде всего повлияли исследования Уилльямса [S. Williams, 1938] и Перина [С. Perin, 1942]. В экспериментах обоих авторов крысы после 23-часовой пищевой депривации обучались ведущей к получению пищи инструментальной реакции (нажатию рычага). Четыре группы подопытных животных различались по частоте, с которой на этапе обучения подкреплялась (т. е. вознаграждалась пищей) инструментальная реакция. На последующем, критическом этапе после нового периода голодания (22 ч у Уилльямса и 3 ч у Перина) эта реакция больше не

подкреплялась, т. е. угасала. Зависимой переменной было сопротивление угасанию, т. е. число нажатий на рычаг до момента, когда в течение 5 мин не удается зафиксировать ни одной реакции. Это число и есть мера силы привычки ($_{S}H_{R}$). Результаты эксперимента приведены на рис. 4.4.

Из графиков видно, что с ростом числа подкреплений возрастает сопротивляемость выученной S—R-связи угасанию. Другими словами, животное делает тем больше тщетных попыток, прежде чем оставляет их совсем, чем чаще данная реакция ослабляла раньше актуальное потребностное состояние. Все это подтверждает предположение о подкреплении на основе редукции влечения. Но обе кривые свидетельствуют еще об одном. Независимо от числа подкреплений сопротивляемость угасанию возрастает с длительностью голодания. Чем больше частота подкреплений, тем заметнее различия в сопротивляемости угасанию между двумя условиями длительности голодания, т. е. между двумя величинами интенсивности влечения. Другими словами, частота подкреплений и интенсивность влечения с точки зрения их влияния на поведение связаны между собой мультипликативно. Ни основанная на частоте подкреплений сила привычки ($_{S}H_{R}$), ни основанная на длительности депривации сила влечения (D) сами по себе не могут вызвать требуемое поведение (в нашем случае исчезновение выученной реакции): чтобы воздействовать на поведение, силы должны объединиться. На поведение влияет произведение ($_{S}H_{R}$) и (D), так называемый потенциал реакции ($_{S}E_{R}$). Формула выглядит так: $sE_{H}=f(_{S}H_{R})xf(D)$.

А вот что пишет в связи с ней Халл:

«Это мультипликативное отношение есть отношение особой важности, поскольку то, из чего складывается sE_{R}, по-видимому, зависит от совокупного действия в его разнообразных формах. Ясно, например, что абсолютно невозможно предсказать энергичность или настойчивость действия определенного типа, исходя только из силы привычки или из силы влечения; ее можно предсказать, только зная произведение частных срункций $_{S}H_{R}$ и D; фактически это произведение задает величину, которую мы обозначаем символом $_{S}E_{R}$» [C. Hull, 1943, p. 239-240].

Здесь уместно вспомнить результат дискуссии Ах — Левин, а именно разведение научения как чистых ассоциативных связей и как выполнения заученных действий. Заученное само по себе не детерминирует выполнения деятельности: должен включиться мотивационный компонент. Это от-

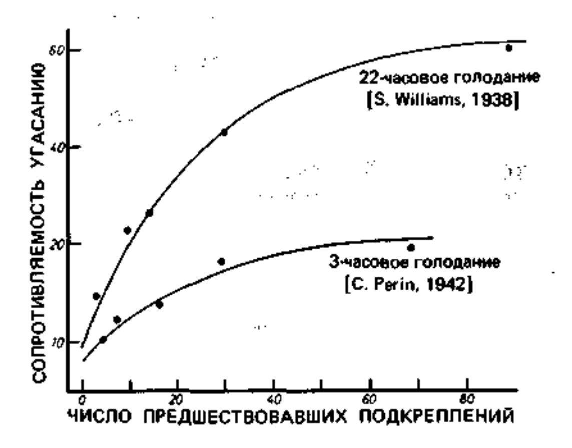


Рис. 4,4. Влияние числа подкреплений и длительности депривации на сопротивляемость угасанию [C. Perin, 1942, p. 101]

меченное Левином различение научения и исполнения проводит и Халл, причем в случае уже сформированных привычек у него это различение выступает явно. Ведь лишь произведение $_{S}H_{R}$ и D определяет выполнение. Имплицитно то же имеет место и в предшествующих процессах научения. Научение у Халла выступает наряду с выполнением заученного как принцип поведения. Чтобы привычка укрепилась, организм должен постоянно делать что-то непосредственно вызывающее редукцию определенного влечения. Несколько проблематичным разведение компонентов научения ($_{S}H_{R}$) и мотивации (D) выступает применительно к фазе научения. Ведь через процессы подкрепления, рассматриваемые как совершенно необходимые, мотивационный компонент проникает и в процессы научения (образование привычки).

Халл [C. Hull, 1943] развивал свою теорию влечения в разных направле-

ниях и сформулировал при этом шесть гипотетических положений. Все они способствовали прояснению понятия влечения, чрезвычайно стимулировали исследования и, как мы еще увидим, привели к возникновению новых концепций. Эти шесть пунктов касаются: (1) предварительных условий возникновения влечения; (2) побудительных стимулов; (3) независимости влечения и *привычки;* (4) энергетического действия влечения; (5) подкрепляющего эффекта редукции влечения и (6) неспецифичности влечения. Обсудим кратко каждый из этих пунктов, а также результаты исследований, в частности, в связи с теми трудностями, которые возникли перед теорией влечения в ее первоначальной форме.

Предварительные условия влечения

Сила влечения находится в прямой зависимости от актуального потребностного состояния организма; предположительно эта связь опосредуется через рецепторы в организме, воспринимающие связанные с конкретными потребностями внутренние раздражители. Например, пищевая потребность индуцирует состояние влечения. Манипулирование длительностью пищевой депривации как предварительным условием возникновения влечения служило операциональным критерием интенсивности влечения.

Однако критериальная ценность длительности депривации должна быть существенно ограничена. Так, у крыс взаимосвязь между длительностью депривации и индикаторами голода, в частности количеством принимаемой пищи, устанавливается лишь начиная с длительности не менее 4 ч [R. Bolles, 1957; 1975]. Голодные крысы за день поедали только в 4 раза больше пищи, чем обычно, а ночью — уже в 8 раз, так что одинаковой продолжительности депривация ночью оказывала более сильный эффект, чем днем. Наличие четырехчасового предела было установлено, в частности, Ле Маньеном и Таллоном [J. Le Magnen, S. Tallon, 1966]: в промежутке между двумя регулярными кормлениями количество поедаемой пищи не зависело от длительности воздержания, однако эта зависимость обнаруживалась после пропущенного кормления.

Проведенные исследования [см.: R. Bolles, 1967, гл. 7] показали, что уменьшение веса является лучшим индикатором силы влечения, чем длительность депривации. В экспериментах с крысами, как и предсказывала теория влечения Халла, обнаружилось, что интенсивность инструментального и консумматорного поведения при использовании разнообразных индикаторов (латентное время, интенсивность, настойчивость, сопротивляемость угасанию) возрастает по мере потери веса (фиксировалось процентное соотношение). Конечно, количественные соотношения между потребностным состоянием и силой влечения (т. е. его поведенческими параметрами) могли дать не интервальные, а лишь порядковые шкалы. Другие потребности, помимо приема воды и пищи, например половое влечение или ориентировка, не являются «потребностями» в том смысле, какой вкладывает в это слово теория влечения, так как их блокировка едва ли оказывает влияние на поведение. Условия, детерминирующие поведение, довольно сложны. Решающую роль играют стимульные условия внешней ситуации (см. ниже рис. 4.6). Например, для спаривания определенные гормональные состояния являются необходимым, но еще не достаточным условием.

Побудительные стимулы

Состояние влечения должно возникать одновременно со специфическими побудительными стимулами (S_D). Последние причисляются к структурным (ассоциативным), а не мотивационным компонентам поведения. Побудительные стимулы участвуют в создании собственных стимульно-реактивных связей, могут регулировать поведение, но не могут мотивировать его в отличие от общей неспецифической побудительной силы влечения. Была сделана попытка подтвердить предполагаемое участие побудительных стимулов в регуляции

поведения при помощи опытов на различение влечений. Крыс обучали определенным инструментальным реакциям в состоянии голода и другим реакциям в той же внешней ситуации в состоянии жажды. Очевидно, легкость инструментальной реакции соответственно актуальному состоянию зависит от того, «знают» ли они, что страдают от голода или жажды. Другими словами, специфические побудительные стимулы должны ассоциироваться с инструментальными реакциями. Результаты проведенных исследований [см.: R. Bolles, 1967, р. 254—256] едва ли позволяют говорить о побудительных стимулах. Там, где крысы быстро обучались инструментальному поведению, адекватному потребности и ведущему к успеху, напрашивались иные, лучшие объяснения, а именно через побудительный механизм частичных целевых реакций (r_G).

Поясним это на примере двух исследований. Халл [С. Hull, 1933] пускал крыс через лабиринт. Если они выбирали один путь, то в конечной камере они находили воду; если же другой, то находили в той же камере пищу. Животные помещались в лабиринт попеременно в состоянии жажды или голода. Прошло очень много времени, пока не появились слабые и не очень надежные успехи в различении. Липер [R. Leeper, 1935], напротив, наблюдал быстрые успехи в различении, когда вода и пища находилась в разных камерах.

Если бы побудительные стимулы играли важную роль, то два исследования не должны были различаться по результатам научения. В эксперименте Липера дело решало нечто отличное от побудительных стимулов. Консумматорная реакция питья или еды (R_G) связывается со стимулами актуального окружения, в котором она совершается. Это окружение имеет сходство со стимулами, которые встречались раньше на критических развилках лабиринта. В результате запускаются частичные предвосхищающие целевые реакции (r_G) питья или еды, одна из которых оказывается сильнее и заставляет двигаться животное в соответствующем направлении. Как мы увидим в следующей главе, этот гипотетический механизм побуждения с его частичными антиципирующими цель реакциями (r_G) под названием «мотивация привлекательностью» стал благодаря своим большим объяснительным возможностям серьезнейшим конкурентом самых разных теорий влечения. Это справедливо также и по отношению к попыткам чисто ассоциативного объяснения поведения, которые целиком опирались на концепцию побуждающих стимулов [W. Estes, 1958].

Независимость влечения и привычки

Поведение определяется не привычкой (компонент научения) и влечением (мотивационный компонент) самими по себе, а их произведением. Но можно ли эмпирически доказать функциональную независимость обоих компонентов? Для ответа на этот вопрос были предложены две процедуры. В первой сравнивались кривые научения, получаемые при сопоставимой частоте подкреплений в условиях разных влечений. Вследствие мультипликативного эффекта плато кривых располагались в зависимости от силы влечения на разной высоте (см. рис. 4.4) и всегда должны были достигаться путем пропорционального прироста. Вторая процедура более однозначна. Научение может происходить в условиях одного влечения, а проверка—в условиях другого. Вопрос в том, будут ли результаты соответствовать изменению условий влечения, или же будет наблюдаться эффект переноса прежних условий?

Примером процедуры второго типа служит исследование Диза и Карпентера [J. Deese, J. Carpenter, 1951]. Крысы с низким и высоким уровнями влечения (по критерию пищевой депривации) помещались перед проходом, ведущим к камере с пищей. Замерялось латентное время между открытием прохода и началом движения. При достижении каждой группой животных плато латентного времени (после 24 подкреплений) параметры влечения изменились: группа, имевшая низкий уровень влечения, была

доведена до высокого, и наоборот. Результаты представлены на рис. 4.5. Эффект переноса характеризуется своеобразной асимметрией. При изменении уровня влечения от низкого к высокому был обнаружен в точности ожидаемый эффект: латентное время сократилось от 10 до 2с и сразу достигло величины, которую группа, имевшая изначально высокий уровень влечения, продемонстрировала лишь сивности. В последнем случае встает вопрос: являются ли быстрое и медленное начала одной и той же реакцией, различающейся только интенсивностью, или это две качественно разные реакции, вырабатываемые соответственно при высоком и низком уровнях влечения. Имеются и другие сложности.

Впрочем, вопрос о независимости влечения и привычки друг от друга—

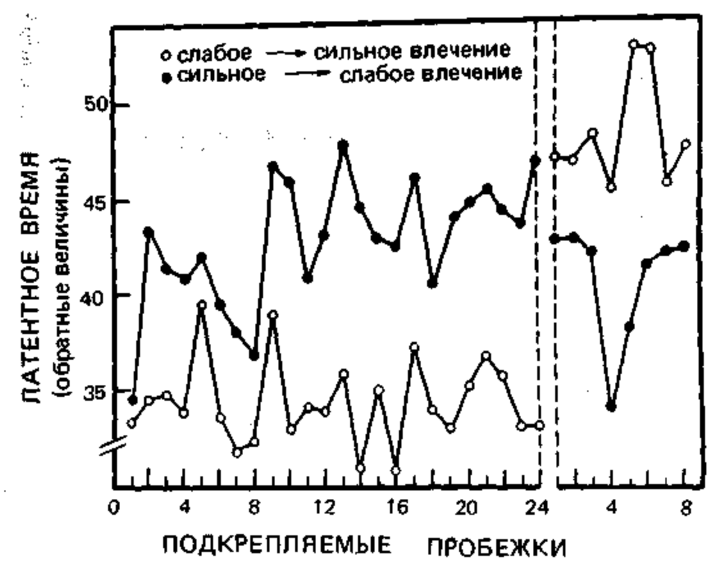


Рис. 4.5. Латентное время (в обратных величинах) реакции пробежки к пище при низком и высоком уровнях влечения и при последующем изменении этих уровней [J. Deese, J. Carpenter, .1951, p. 237}

к концу фазы обучения. В последней группе, однако, латентное время не увеличилось до значения плато группы с первоначально низким уровнем влечения. О независимости привычки и влечения эти данные не свидетельствуют. Им можно найти и другие объяснения: скажем, в фазе обучения приобретались не одинаковые, а разные реакции (медленное и быстрое начала движения) или после 24 подкреплений в группах с различным влечением была достигнута неодинаковая прочность привычки. Соблюдение обоих требований необходимо для доказательства независимости привычки и влечения.

Боллс [R. Bolles, 1967, p. 227—242], сведя вместе важнейшие из полученных результатов, сделал следующий вывод: в целом независимость привычки и влечения в поисковом поведении подтверждается в той мере, в какой речь идет об их интенсивности. это вопрос об определениях. Ведь есть вторичные, приобретенные влечения (мотивы), например страх, активация которых связана с определенными сигнальными раздражителями. Халл выделяет их в особую группу, так как относит к влечениям (D) только неприобретенные состояния. Коллеги и ученики Халла—Спенс [K. Spence, 1956; 1958], Миллер [N. Miller, 1956] и Браун [J. Brown, 1961], напротив, причисляют к влечениям все, что имеет мотивирующий характер, отбрасывая тем самым постулат независимости влечения и стимульно-реактивных связей (о дальнейшем развитии теории влечения см. ниже).

Энергетическое действие влечения

Это основной гипотетический постулат теории влечения: мотивационный компонент оказывает на поведение

лишь побуждающее, но не направляющее влияние. И здесь исследования не могут дать однозначного ответа. Наиболее очевидные результаты, подтверждавшие энергетизирующую силу влечения, получались, когда в ситуации выработанного поведения параметры влечения подвергались резкому изменению посредством инструментальных или консумматорных реакций (см. рис. 4.4). В сущности, так и происходит в случае пищевой потребности, однако это не так в случае полового влечения (принадлежность которого к влечениям выше уже ставилась под сомнение). -Впрочем, если понимать под энергетизацией частоту реакций, то данные можно объяснить и по-другому, например чисто ассоциативно или исходя из гипотезы влияния побудительных стимулов, примером чего являются приведенные выше данные Кэмпбелла и Шеффилда [B. Campbell, F. Sheffield, 1953; см. также рис. 4.1].

Подкрепляющий эффект редукции влечения

Выработка новой стимульно-реактивной связи предполагает наличие состояния влечения, которое редуцируется посредством реакции. Ни один из постулатов теории влечения не вызвал столько исследований и экспериментальных проверок, сколько этот. Было получено много доказательств, но еще больше данных, которые с трудом или же вообще не согласуются с теорией редукции влечения. Постулат поднимает вопрос о том, что следует понимать под редукцией влечения. То ли это сама консумматорная активность, то ли ее последствия, имеющие характер стимулов (например, активация рецепторов в стенках желудка после приема пищи), то ли, наконец, следующая за этим редукция потребности организма? Кроме того, в связи с этим постулатом вновь встает вопрос из дискуссии Ах — Левин: не является ли редукция влечения просто мотивационным процессом, ведущим к осуществлению поведения, которому научаются иначе, чем с помощью этого процесса? В таком случае редукция влечения выступает уже как принцип поведения (его мотивация), но не принцип научения (см. в следующей главе о латентном научении).

Чтобы проверить критический (для подкрепления научения) характер консумматорных реакций, исключали отдельные звенья в цепи реакций: оральное звено—введением пищи прямо в желудок через трубку и гастрическое звено — выведением принятой пищи через вставленную в пищевод фистулу (псевдокормление). Так как в обоих случаях научение наблюдалось, хотя и в ограниченном объеме, редукция влечения оказалась необходимо связанной, по меньшей мере отчасти, с консумматорной активностью. Правда, чтобы сохранить при этом в силе гипотетический конструкт влечения, пришлось, как это сделал в отличие от Халла Миллер [N. Miller, 1961], много экспериментировавший с прямым и псевдокормлениями, развести редукцию влечения и редукцию потребностного состояния организма.

Шеффилд продвинулся еще дальше, показав, что ни редукция потребности, ни редукция влечения не являются необходимым условием для обнаружения научения. Шеффилд и Роби [F. Sheffield, T. Roby, 1950] установили, что у крыс в состоянии жажды вырабатывается инструментальная реакция на получение раствора сахарина вместо такого же количества воды. Поскольку сахарин непитателен, большая редукция потребности исключена. Янг [P. Young, 1949; 1961] зарегистрировал множество вкусовых предпочтений, которые, не влияя на обмен веществ в организме, стимулировали научение. Янг объясняет это различной аффектогенной привлекательностью пищи.

Еще более серьезный удар по редукции влечения нанесло исследование Шеффилдом, Вульффом и Бейкером [F. Sheffield, J. Wulff, R. Backer, 1951] научения в условиях стимулирования полового влечения. У крыс-самцов, не имевших опыта копуляции, вырабатывалась инструментальная реакция, позволявшая совокупляться с самкой, находящейся в состоянии течки; при этом копуляция прерывалась до наступления эякуляции. Нель-

зя не согласиться с тем, что при этом редукции силы влечения не происходит, напротив, влечение усиливается. В отдельных случаях научение было следствием не редукции, а индукции влечения. На рис. 4.6 приведены ре-

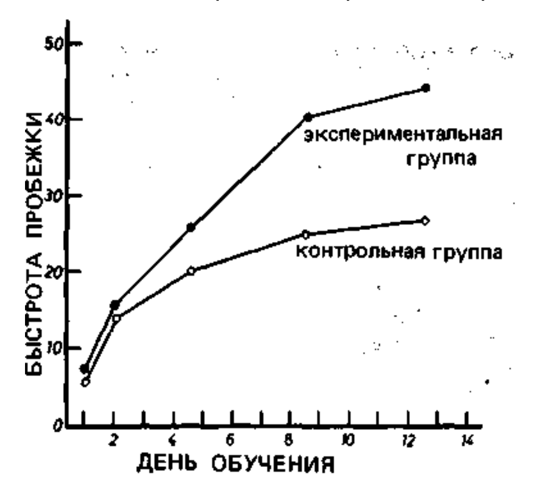


Рис. 4.6. Динамика научения в условиях осуществления копуляции без эякуляции у крыс-самцов. Контрольная группа находила в конце пути вместо самок самцов [F. Sheffield, J. Wulff, П. Backer, 1951, p. 5]

зультаты научения в сравнении с контрольной группой, животные которой находили в конце лабиринта вместо самок самцов.

Существует целый класс феноменов научения, которые не могут обусловливаться редукцией потребностных состояний организма. Они известны под названием ориентировочного или исследовательского поведения. Так, Харлоу [H. Harlow, 1953] установил, что макаки-резусы могут часами, забыв обо всем, разгадывать механизм запора. По данным Батлера [R. Butler, 1953], резусы решают задачу на различение только для того, чтобы открылось окошко, позволяющее выглянуть из визуально экранированной клетки [см. обобщающую работу: D. Berlyne, 1960].

В последней группе исследований, на которой нужно остановиться в этой связи, использовалось сенсационное открытие Олдса и Милнера [J. Olds, P. Milner, 1954]. Крысы научались нажатию рычага или другим инструментальным реакциям, если после этого они получали легкую электрическую стимуляцию определенных областей гипоталамуса, так называемых центров удовольствия. Олдс [J. Olds, 1958] фиксировал до 7000 реакций в час, вплоть до полного физического истощения. Если электроды вживлялись в область, отвечающую за пищевую регуляцию, то подкрепляющий эффект электрической стимуляции исчезал, когда животное было сытым. Эффект стимуляции этой области ослабевал и при использовании инъекций андрогенов сексуального поведения. Были зафиксированы также взаимодействия с состояниями физических потребностей и другими влечениями.

Можно ли согласовать рассмотренные данные с теорией редукции влечения? Убежденный представитель этой теории мог бы сказать, что электрическая стимуляция мозга как-то влияла на сложный механизм регуляции потребностных состояний, или влечения. Однако, может быть, состояния потребностей, или влечения, не играют никакой роли, а поведение подкрепляет вызываемое им аффективно окрашенное возбуждение или состояние наслаждения? Во всяком случае, исследования мозговой стимуляции ставят постулат Халла под сомнение. Кто хочет сохранить этот постулат, в виду накопленных фактов поступит правильно, не связывая редукцию влечения с предшествующими потребностными состояниями и называя влечением все то, редукция чего служит подкреплением.

Неспецифичность влечения

Поскольку привычка и влечение не зависят друг от друга, то присущая влечению функция активации привычки также не должна зависеть от источников влечения. Влечение представляет собой неспецифическую величину, в которой объединены специфические состояния, такие, в частности, как голод и жажда. Реакция, выработанная в условиях голода, должна, соответственно, осуществляться и тогда, когда имеется только жажда и при этом налицо исходная стимульная ситуация. Други-

ми словами, энергетизирующей функцией обладает и иррелевантное влечение. Иррелевантное влечение может усиливать релевантное (суммация влечений) или даже замещать его (замещение влечения).

Эмпирические свидетельства неоднозначны. Если при суммации влечений иррелевантное влечение сильнее, то часто, например, обнаруживался эффект, противоположный энергетизирующему, а именно тормозящий эффект. Голод и жажда оказались мало подходящими для проверки гипотезы взаимного замещения, поскольку системы регуляции обоих влечений не независимы друг от друга. Если же взять в качестве иррелевантного аверсивное побудительное условие (боль), то, по-видимому, от внешних стимульных особенностей аверсивного побуждения зависит стимуляция или торможение поведения; последнее происходит, когда в зависимости от плана эксперимента возникает конфликт реакций. Надо сказать, что постулат о неспецифичности влечения принимается скорее в виде исключения, а не правила [см.: R. Bolles, 1965, p. 265 и далее]. Тот же вывод приходит на ум и при разборе исследований, в которых делалась попытка вывести общую активность из суммации влечений. Оказалось, что голод сам по себе не побуждает крыс к активности; решающим дополнительным условием является внешняя стимуляция (шорохи, темнота).

Постулат неспецифичности влечения лег в основу также одной обширной ветви исследований психологии человека [J. Taylor, R. Spence, 1952]. Тейлор [J. Taylor, 1953] разработал опросник (MAS, Manifest Anxiety Scale, см. гл. 6) для измерения устойчивых индивидуальных различий общей, т. е. не зависящей от ситуации, тревожности. Речь идет не о ситуационном детерминанте, а о мотивационной диспозиции. Тревожность рассматривается как «приобретенное влечение». (Приобретенные влечения мы обсудим ниже.) Людям, набиравшим высокий тестовый балл, приписывался высокий уровень влечения. Соответственно они должны были иметь и повышенный уровень готовности к реагированию [K. Spence, 1958a].

Отсюда можно получить различные следствия применительно к обучению простым и сложным заданиям. Ход рассуждений при этом будет таким. Задание является легким, если верные реакции уже обладают определенной силой привычки и если нет большой конкуренции силы привычки неверных реакций. Вследствие мультипликативной связи $_{S}H_{R}$ и D тревожные люди должны лучше обучаться легким заданиям, чем малотревожные. Ведь доминирующий потенциал еще более обеспечит превосходство верных реакций над неверными, не говоря уже о превышении порога реакции. В сложном задании все должно быть наоборот. Сила навыка верных реакций незначительна по сравнению с неверными. Высокий уровень влечения у тревожных людей усугубит и без того неблагоприятное соотношение сил конкурирующих реакций не в пользу верных. Кроме них выше порога окажутся и другие, иррелевантные, привычки. Для подтверждения теории взаимодействия общей силы влечения и сложности задач были взяты задачи с парными ассоциациями низкой (высокая ассоциативная связь между членами пары) и высокой степеней сложности (низкая ассоциативная связь, когда напрашиваются другие реакции, что приводит к интерференции с верной в данном контексте реакцией).

Спенс, Фарбер и Мак-Фанн [K. Spence, T. Farber, H. McFann,' 1956] подтвердили выдвинутые гипотезы, но Вайнер и Шнайдер [B. Weiner, K. Schneider, 1966b] дали альтернативное объяснение и в контрольном эксперименте опровергли гипотезы, вытекающие из теории влечения. Альтернативное объяснение Вайнера строилось на неоднократно подтверждавшихся данных о том, что у тревожных людей успех повышает, а неудача снижает результаты, а у нетревожных все наоборот. Поскольку легкие задачи можно рассматривать как повод испытать успех, а трудные — как повод испытать неудачу, обнаруженный Спенсом различный эффект объясняется, скорее, если принять в расчет когнитивные

опосредующие процессы, переживанием успеха и неудачи, а не конкуренцией реакций (согласно теории влечения).

Чтобы подтвердить одно из двух объяснений, Вайнер в эксперименте устранил связь между легкими задачами и успехом и соответственно между сложными задачами и неудачей. Испытуемым, работавшим с объективно легкими парами ассоциаций, по ходу опыта сообщали, что их результаты ниже среднего. Работа со сложными ассоциациями соответственно сопровождалась информацией об успехе. В этих условиях действительно обнаружилось, что различный эффект научения обусловлен не уровнем общей тревожности («силой влечения» как личностной над ситуационной особенностью), а актуальным переживанием успеха—неуспеха. Тревожные заучивали сложный список пар триграмм (например, хов — мег) быстрее, чем нетревожные, если им сообщалось об успехе. Напротив, нетревожные при сообщении о неуспехе заучивали легкий список быстрее, чем тревожные.

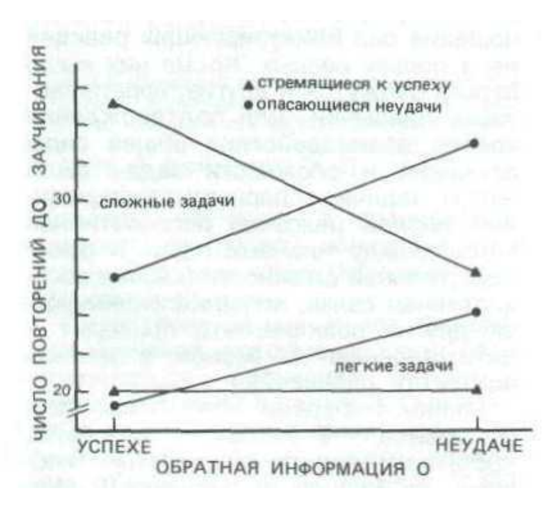


Рис. 4.7. Число повторений, необходимых для заучивания легкого и трудного списков из 13 пар триграмм, в зависимости от преобладания мотивации достижения стремлен

В повторном исследовании Вайнер и Шнайдер [B. Weiner, K. Schneider, 1971; см. также: K. Schneider, H. Gallitz, 1973] получили те же данные, причем уровень тревожности испытуемых, степень сложности задачи и обратная информация брались во всех возможных комбинациях друг с другом. Индивидуальные различия определялись с помощью методики измерения мотива достижения по параметру «стремление к успеху—избегание неудачи» (см. гл. 6). Из данных, приведенных на рис. 4.7, видно, что тревожность и информация об успехе — неуспехе при сложных задачах взаимодействуют сильнее, чем при легких.

Подводя итоги, следует констатировать, что и этот, последний постулат теории влечения вызвал к жизни много остроумных исследований, результаты которых требовали пересмотра, если не полного отказа, исходной теории влечения Халла. В двух последующих разделах мы обратимся к некоторым модификациям этой теории и посмотрим, удалось ли им справиться с нуждающимися в объяснении феноменами.

Приобретенные влечения. Влечение как интенсивный стимул

Даже применительно к сфере первичных, т. е. организмических, влечений у таких животных, как обычные крысы, подтвердить отдельные постулаты теории влечения Халла удавалось с переменным успехом, в постоянном столкновении с возможными альтернативными объяснениями. Естествен вопрос: как же теория может претендовать на объяснение всех тонкостей человеческого поведения, если с ее постулатами дело обстоит не совсем благополучно? Ведь заранее ясно, что большую часть поведения человека едва ли можно вывести из редукции первичных влечений. Еще в 1918 г. Вудвортс, введя понятие влечения, отделил его от поведенческих механизмов, которые влечение запускает, он указал также, что и сами механизмы могут приобретать побудительную функцию независимо от первичных влечений как источника энергии. Тол-

мена [E. Tolman, 1926a; 1932] также волновала проблема, как вторичные влечения вырастают и отделяются от первичных. Оллпортом [G. Allport, 1937] был выдвинут принцип функциональной автономии. Хотя этот принцип и не оспаривает историю происхождения мотивов из первичных влечений, однако предполагает быстро возникающую независимость от них.

Коллеги Халла, в первую очередь Маурер и Миллер, пытались распространить теорию влечения на более сложные мотивационные феномены, такие, как фрустрация, конфликт и условия вторичной мотивации прежде всего у человека. Результатом явилось постулирование приобретенных влечений (acquired drives).

Фрустрация

Заслуживает внимания тот факт, что среди первичных поисковых («возбуждающих аппетит») источников типа голода, жажды или полового влечения не нашлось таких, из которых можно было бы вывести приобретенные влечения. «Вывести» означает здесь экспериментально зафиксировать и показать, что новое влечение в соответствии с теоретическими постулатами, прежде всего, в состоянии подкрепить поведение, т. е. способствует научению.

Исключение, возможно, составляет так называемая фрустрация. Фрустрация возникает, когда исходные условия препятствуют реакциям, ведущим к удовлетворяющей влечение цели, или, если цель достигнута, препятствуют самим консумматорным реакциям. В обоих случаях наблюдается так называемый эффект фрустрации. Животное реагирует резче, чаще или вариативнее. Скорее всего, эффект фрустрации базируется на усилении того влечения, удовлетворение которого нарушается. При этом встает вопрос: не приобретается ли при частых фрустрациях новое влечение, которое вносит свою долю в суммарную интенсивность влечения и в своей специфической форме связано с агрессивными реакциями? Последнее утверждали Доллард, Дуб, Миллер, Маурер и Сирс [J. bollard et al., 1939] в своей ставшей популярной книге «Фрустрация и агрессия». Фрустрация рассматривается ими как необходимое и в то же время достаточное условие агрессии. Это утверждение по ряду соображений оспаривалось и уточнялось [см.: S. Feschbach, R. Singer, 1971; A. Bandura, 1971 b; H. Zumkley, 1978]. Мы подробнее остановимся на этом в гл. 8.

Выведение усиления влечения из усиления фрустрации по ряду причин представляется сомнительным. Следующие за срывом реакции часто дают повод к такому напрашивающемуся объяснению. Животное, не обнаружив пищу в обычном месте, не может завершить поведенческую цепочку консумматорной реакцией. Не удивительно поэтому, что оно вместо нее проявляет инструментальные реакции или другие формы поведения. К тому же могут вмешаться результаты прежнего научения, например ведущее к успеху более интенсивное реагирование. Возрастание интенсивности или вариативности поведения можно также объяснить не влечением, а ассоциативным фактором. Такое объяснение подкрепляется данными В. Холдера, Маркса, Э. Холдера и Кольера [W. Holder et al., 1957] о научении крыс после сбоя, т. е. после отсрочки подкрепления, реагировать не сильнее, а слабее.

Амсел продвинул вперед анализ условий, отделив эффект фрустрации от реакций на сбой и наблюдая последующие целевые реакции. Голодные крысы помещались в заканчивавшийся двумя камерами коридор, в каждой из которых находилась пища. Когда реакция пробежки была усвоена, в каждой второй из последующих проб одна из камер оказывалась без пищи. Эффект фрустрации измерялся, во-первых, скоростью, с которой животное покидало (пустую) камеру, и, во-вторых, скоростью, с которой оно мчалось в другую часть коридора. Оба показателя скорости возрастали [A. Amsel, J. Roussel, 1952]. На рис. 4.8 приведены изменения скорости пробежки по второй части коридора.

В последующих экспериментах [A. Amsel, J. Ward, 1954; A. Amsel,

D. Prouty, 1959] животные после посещения первой камеры ставились в ситуацию выбора. Чтобы найти в другой камере пищу, животные должны были выработать одну из двух противоположных реакций в зависимости от того, находили они или нет в первой камере пищу (т. е. получали или нет подкрепление). После неко-

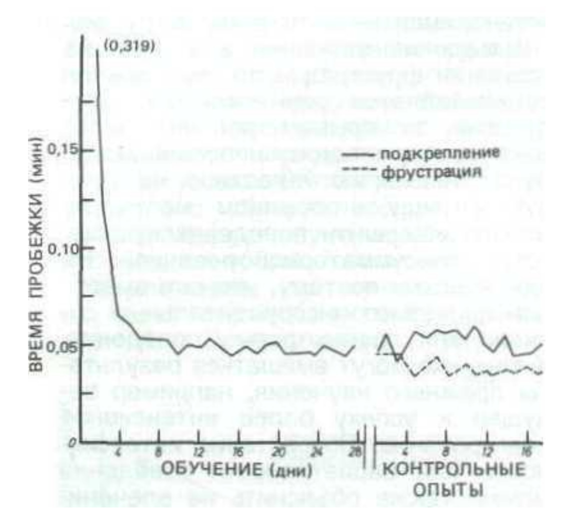


Рис. 4.8. Время пробежки между первой и второй целевыми камерами в тренировочной и экспериментальной сериях, когда в первой камере попеременно пища либо была (подкрепление), либо отсутствовала (фрустрация) [A. Amsel, J. Roussel, 1952, p. 367]

торой тренировки животные усваивали нужное различение. Спрашивается: можно ли объяснить этот результат, исходя из теории влечения, т. е. является ли научение эффектом специфического, вновь приобретенного (фрустрационного) влечения или условий, ведущих к общему усилению влечения? Эту наиболее близкую Халлу точку зрения отстаивал Браун [J. Brown, 1961]. Или же имеются другие мотивационные факторы, которые ассоциативно связаны с внешними ситуационными стимулами? Такое объяснение предпочитает Амсел [A. Amsel, 1962]. Ведь можно показать, что заученные реакции вызываются стимулами, связанными с нарушением исходных условий. Тем самым животное явно стремится предупредить предстоящий сбой. Амсел считает решающим для объяснения наблюдаемых эффектов фрустрации не усиление влечения, а воздействие на мотивацию побудительных стимулов внешней ситуации.

Страх как приобретенное влечение

Все же доказать существование приобретенных влечений, пожалуй, удалось, если не среди поисковых, то среди аверсивных влечений, в частности при научении избеганию. По-видимому, в данном случае действует страх. Страх можно рассматривать как условную реакцию на боль, а саму боль — как первичное аверсивное влечение, редукция которого подкрепляет инструментальное поведение бегства или избегания. Поскольку можно показать (это будет сделано позднее), что и в искусственно вызванном состоянии страха, не связанном необходимо с реально испытанной ранее болью, вырабатываются и сохраняются реакции бегства и избегания, то страх, видимо, является приобретаемым и получающим самостоятельность влечением, которое можно связать со всевозможными условиями.

Эти соображения впервые были высказаны Маурером [H. Mowrer, 1939]. При этом он воспользовался вторым вариантом психоаналитической теории страха, сформулированным Фрейдом в 1926 г. Согласно ей, страх выступает как «реальный», т. е. эффективный, сигнал, предупреждающий о приближающейся угрозе и мотивирующий защитные реакции. Наблюдения за животными в эксперименте, на который часто ссылался еще Халл, показали, что реакции, направленные на избегание электрического удара, поддаются угашению с большим трудом. Другими словами, животные, помещенные в ту же ситуацию, вновь обращаются в бегство, хотя болевой раздражитель, отсутствует. Казалось бы, речь идет о типичном случае классического обусловливания. Однако вызывает удивление высокая сопротивляемость угасанию, хотя необходимое для классического обусловливания подкрепление уже отсутствует. Значит, объяснение по аналогии с классическим

обусловливанием не годится. Маурер предположил, что страх вызывают сигнальные стимулы, связанные с ситуацией, в которой первоначально была испытана боль. Выступая сперва как условная реакция на боль, страх затем превращается в качестве состояния аверсивного напряжения в автономное влечение, которое редуцируется посредством реакции бегства. Тем самым именно редукция страха подкрепляет в дальнейшем реакцию бегства даже при отсутствии боли.

Это объяснение, казалось, разрешило парадокс существования в данном случае редукции влечения. Маурер [H. Mowrer, 1938] воспользовался им в эксперименте с людьми еще в 1938 г. Испытуемые получали в пальцы легкий электроразряд, который предварялся световым сигналом. Измерявшаяся параллельно в качестве индикатора состояния эмоционального напряжения кожно-гальваническая реакция возрастала с появлением светового сигнала и падала при включении тока, что соответствовало данным самоотчетов испытуемых, говоривших, что световой сигнал приводил их в возбуждение, а удар током был своеобразным облегчением.

Для доказательства на примере страха научаемости влечениям Н.Миллер [N. E. Miller, 1941; 1948] провел ставшие классическими эксперименты. Экспериментальный аппарат состоял из двух разделенных дверцей камер. Левая камера была белой, и полом в ней служила сетка, через которую можно было пропускать электрический ток; правая была черной и имела обычный пол. Соединительную дверцу можно было открыть из белой камеры, повернув приделанное к ней горизонтально колесико или нажав находящийся рядом рычаг. Убедившись, что при открытой дверце крысы не оказывают никакого предпочтения белой или черной камере, экспериментатор 10 раз помещал каждое животное в белую камеру при открытой дверце и пропускал через пол ток. Животное могло спастись, убежав в черную камеру. На следующих этапах эксперимента электроразряд больше не применялся. Животное сначала 5 раз помещали в белую камеру при закрытой дверце, и если оно приближалось к дверце, экспериментатор открывал ее. Затем в течение 16 раз дверца открывалась, если животное научалось поворачивать колесико. В последней фазе условием открывания дверцы было усвоение новой реакции — нажатия рычага. На последних этапах эксперимента все животные при открытой дверце бежали в черную камеру, хотя электроразряда не было. Половина из них выучилась инструментальной реакции поворота колесика, чтобы спасаться, если дверца закрыта, а позже, когда эта реакция уже не действовала, научились нажимать рычаг. Скорость реакции на протяжении 16 проб постоянно возрастала. Остальные животные проявили характерные реакции страха: «застывание», съеживание, дефекацию и уринацию.

На основании этих результатов Миллер делает следующий вывод. Страх представляет собой безусловную реакцию вегетативной нервной системы на болевые стимулы. Она может вызываться и другими, условными, стимулами (белый цвет камеры как сигнальный стимул). Однако сам страх одновременно является стимулом, поскольку может вступать в связь с реакциями. Но, будучи стимулом, он является и влечением, так как любая реакция, выводящая из сферы действия вызывающие страх стимулы, подкрепляется. Страх отвечает требованиям центрального постулата теории влечения: его редукция выполняет функцию подкрепления.

Миллер в отличие от Халла лишил влечение его исключительной связи только с первичными потребностями. Он пишет:

> «Влечение—это интенсивный, побуждающий к действию стимул. Любой сделавшийся достаточно сильным стимул может стать влечением. Чем интенсивнее стимул, тем большей функцией влечения он обладает» [N. Miller, J. Do-Hard, 1941, p. 18]. Соответственно и внешние стимулы, если они достаточно сильны, могут приобретать характер влечений. Что же касается приобретенных влечений типа страха, то «статус влечения приобретается через связь слабых сигналов с реакциями, порождающими сильные стимулы» [ibid., p. 66].

т

Однако возведение страха в ранг влечения, понимаемого в смысле Халла, приводит к осложнениям. В рассмотренных экспериментах мы не имеем дело с научением бегству. Бегство дает животному возможность быстрее уйти от болевого раздражителя, как только он возникает. В нашем случае мы имеем дело с научением избеганию. На основании усвоенных предварительных сигналов животное после нескольких проб пускается в бегство раньше, чем возникает боль, т. е. оно избегает боли.

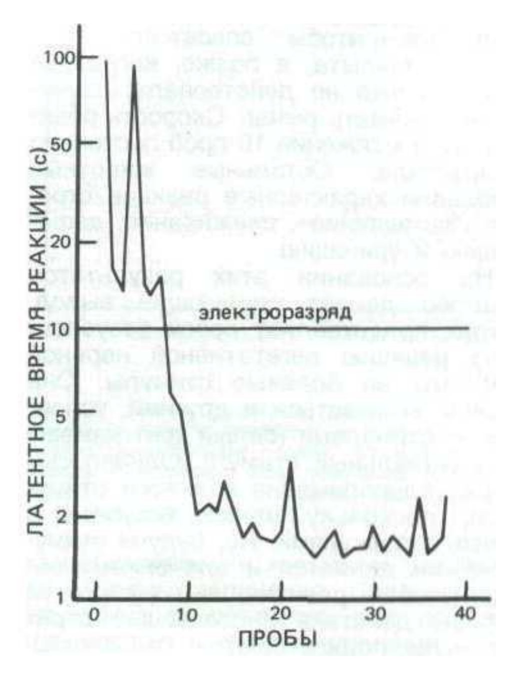


Рис. 4.9. Выработка реакции избегания на подаваемый удар электрического тока у одного из подопытных животных [*R. Solomon, L. Wynne, 1953, p. 6*]

Мы уже видели, что высокую сопротивляемость угасанию нельзя объяснить на основании павловского обусловливания, так как боль, служащая в данном случае подкреплением, впоследствии отсутствует. Выйти из этого затруднения помогает признание за страхом функции влечения. Вызываемая реакцией избегания редукция страха подкрепляет эту реакцию и повышает сопротивляемость угасанию (пока не угаснет сам страх). Вот почему нет необходимости отбрасывать постулат подкрепления.

Впрочем, сам Маурер [H. Mowrer, 1947] ограничил применимость постулата подкрепления при помощи редукции влечения. В 40-е гг. он исповедовал так называемую теорию двух факторов, согласно которой всякое научение опирается либо на классическое, либо на инструментальное обусловливание. (Позже, в 1960 г., он перешел на позиции мотивационной теории ожидания; см. гл. 2 и 5.) По этой теории редукция потребности является не универсальным условием любого подкрепления, а лишь условием подкрепления при инструментальном научении, которое ограничено произвольной моторикой скелетной мускулатуры. При классическом обусловливании, ограниченном непроизвольной моторикой, для подкрепления достаточно простого совпадения. При научении избеганию оба механизма действуют совместно: сначала страх по классической схеме связывается с сигнальными стимулами, затем редукция страха ведет к подкреплению инструментальных реакций избегания.

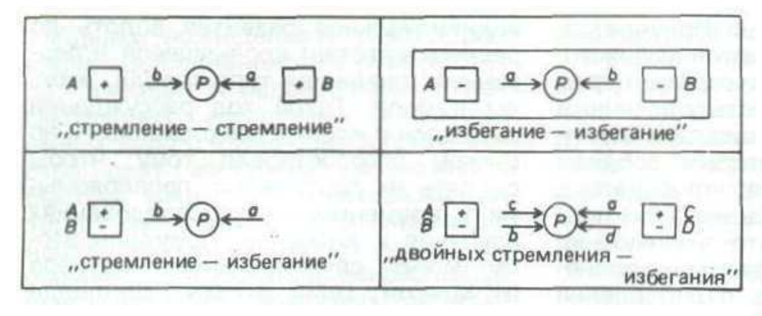
Однако с подобным объяснением не согласуются кажущиеся парадоксальными данные Соломона и Уинна [R. Solomon, L. Wynne, 1953]. Эти авторы установили, что выработанная реакция избегания после нескольких повторений начинает осуществляться еще до наступления реакции страха. Через 10 с после условного раздражителя собаки получали сильный удар током и быстро научались избегать этого, перепрыгивая через барьер. На рис. 4.9 изображена типичная для подопытных животных динамика латентного времени. Уже после 7 проб собака прыгает, не дожидаясь электроразряда, и еще через 3 пробы латентное время устанавливается между 1 —2 с. Это слишком короткий промежуток, чтобы можно было говорить о наличии реакции страха. Ведь страх — это реакция вегетативной нервной системы, требующая для своего возникновения, как правило, 2—4 с [см.: K. Spence, W. Runguist, 1958]. Если в отдельных случаях латентное время превышало этот интервал, то затем оно становилось иногда

еще короче, чем 1—2 с. Получается, будто животное стремится избежать не только боли, но и страха перед болью. Сопротивляемость угасанию в этом эксперименте оказалась почти неограниченной; некоторым собакам для угасания реакции требовалось свыше 650 проб. Здесь едва ли подходит объяснение, что уменьшение страха, действуя как редукция влечения, вызывает новое подкрепление усвоенной реакции избегания. Авторы объясняют высокую сопротивляемость угасанию в терминах «консервации тревожности». Если тревожность ослабевает, время реакции увеличивается, вновь возникает ощущение страха, которое подкрепляет реакцию избегания. Но все же исключительная сопротивляемость угасанию остается непонятной.

Объяснение, отказывающееся от попытки вывести реакцию избегания из приобретенных влечений, было предложено Шонфельдом [W. Schoenfeld, 1950]. Как и Скиннер, Шонфельд отбросил гипотетические промежуточные переменные. С его точки зрения, все обстоит гораздо проще: есть стимулы с позитивной и негативной подкрепляющей ценностью. Если они совпадают с нейтральными стимулами, последние со временем также приобретают соответствующую подкрепляющую ценность. В результате изначально нейтральные стимулы приобретают негативный характер и организм вырабатывает устраняющие неприятный стимул реакции. С точкой зрения на страх как на приобретенное влечение связывались большие ожидания. Здесь видели возможность уменьшить, если не преодолеть совсем, разрыв между поведением животных и человека, между экспериментами по научению крыс с помощью голода или жажды и формами поведения человека, преследующего всевозможные цели и не удовлетворяющегося исключительно биологическими потребностями. В этом случае стремление к обладанию, власти, признанию и достижению можно было рассматривать как выработанное поведение избегания, подкрепляемое и поддерживаемое редукцией страха и в конечном счете (если проследить индивидуальное развитие вплоть до раннего детства) коренящееся в первичных влечениях типа голода, жажды и боли. Такой ход рассуждений смыкался с идеями психоанализа и во многом способствовал тому, чтобы сделать их доступными, проверяемыми и применимыми в исследованиях научения и влечений. Примером этому могут служить книги Маурера [H. Mowrer, 1950], а также Долларда и Миллера [J. Dollard, N. Miller, 1950]. Рассмотренная в гл. 2 попытка Брауна [J. Brown, 1953] вывести «мотив денег» и связанный с ним «мотив труда» из приобретенного в раннем возрасте страха также свидетельствует о надежде вывести все проблемы мотивации из первичных влечений. Браун отмечает:

> «Во многих, если не во всех, примерах поведения взрослого, отчетливо характеризующегося реакциями добывания денег, вряд ли есть необходимость постулировать действие приобретенного влечения к деньгам. Влечение к деньгам не может быть объектом научения. Напротив, вырабатывается тревожность на появление разнообразных признаков, сигнализирующих об отсутствии денег. Приобретение денег автоматически ликвидирует или решительно изменяет эти признаки и тем самым приводит к редукции тревожности» [J. Brown, 1953, p. 14].

Исследования, чьим символом была теория влечения, не оправдали этих ожиданий. Объяснительная ценность отдельных постулатов теории влечения, а также гипостазирования страха как приобретенного влечения все больше ставилась под сомнение. Для объяснения полученных экспериментальных результатов (а в отношении их разнообразия теория влечения оказалась чрезвычайно плодотворной) привлекалось все больше факторов, представлявших собой не внутренние (состояния влечения), а в основном внешние ситуационные детерминанты. События, так сказать, переместились «вовне». Сигнальные раздражители, содержания стимулов, мотивирующие ожидания явно предоставляли более подходящие теоретические возможности для объяснения активации, направленности и интенсивности, другими словами, для объяснения целенаправленности поведе-



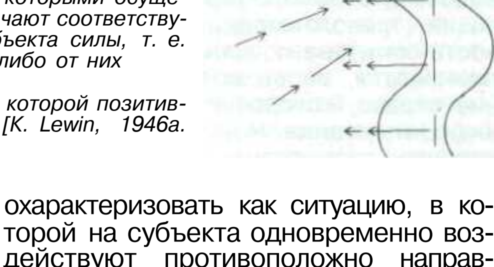


Рис. 4.10. Четыре вида конфликтных ситуаций. Р обозначает субъекта, А, В, С и D—позитивный (+) или негативный (-) требовательный характер объектов, или целей поведения, между которыми осуществлялся выбор. Строчные буквы а, b, с, d обозначают соответствующие этому характеру и воздействующие на субъекта силы, т. е. силы, толкающие его либо к объекту, или цели, либо от них

Рис. 4.11. Силы поля конфликтной ситуации, при которой позитивная и негативная валентности однонаправлены [K. Lewin, 1946a. P-812]

ния. В следующей главе мы рассмотрим эти подходы.

В завершение разговора о теории влечения уместно процитировать Боллса, внесшего свою лепту в связанные с этой теорией исследования:

> «Понятие влечения можно сравнить со стариком, прожившим долгую, активную и небесполезную жизнь. Это понятие породило значительное число концепций и эмпирических работ; возможно, косвенно оно внесло большой вклад в наше понимание поведения. Но время свершений позади. Пришла пора, когда более молодые, более энергичные, более способные концепции должны взять верх. Поэтому, как бы мы ни были привязаны к нашему старому другу, его уход не должен повергать нас в отчаяние» [R. Bolles, 1967, р. 329—330].

Теория конфликта

Левиновская теория конфликта

Важной частной областью психологии влечений был экспериментальный анализ конфликтного поведения. Миллер [N. Miller, 1944; 1951] разработал на его основе получившую широкую известность модель конфликта: модель «стремления—избегания». Основные идеи ее предвосхитил Левин в небольшой монографии 1931 г. «Психологическая ситуация награды и наказания» [англ, пер.: K. Lewin, 1935], в которой приводится следующее определение: «Конфликт... психологически можно охарактеризовать как ситуацию, в которой на субъекта одновременно воздействуют противоположно направленные силы примерно одинаковой величины» [K. Lewin, 1931, S. 11]. Левин различает три основных случая конфликтных ситуаций. Позднее Ховлэнд и Сирс [С. Hovland, R. Sears, 1938] добавили еще один случай. По силам, воздействующим на субъекта и направляющим его поведение на объект или от него, можно выделить следующие четыре вида конфликтных ситуаций:

1. *Конфликт «стремление — стремление»:* даны два объекта или цели, причем оба обладают позитивным и примерно равным требовательным характером (валентностью); при этом, однако, нельзя обладать или стремиться к обоим, а необходимо сделать выбор между двумя возможностями. Говоря проще, это ситуация буриданова осла, умирающего от голода между двумя равно привлекательными охапками сена.

2. *Конфликт «избегание — избегание»:* ситуация, когда приходится выбирать между двух примерно равных зол. Например, школьнику нужно или доделать ненавистную домашнюю работу, или выполнить впоследствии штрафное задание.

3. *Конфликт «стремление — избегание»:* одно и то же одновременно притягивает и отталкивает.

Можно хотеть, например, женитьбой удержать возле себя любимого человека и одновременно бояться потерять свою независимость.

4. *Конфликт «двойных стремления—избегания»* (конфликт двойной амбивалентности): например, некто колеблется в выборе одной из двух профессий, каждая из которых имеет свои положительные и отрицательные стороны.

На рис. 4.10 представлены все четыре вида конфликтных ситуаций. Используемые символы соответствуют способу изображения, разработанному Левином в его теории поля, где, например, стрелки обозначают векторы поля и отражают направленность влияний, исходящих от ситуации или от субъекта. Впрочем, схема конфликта «избегание — избегание» представляет собой замкнутую со всех сторон ловушку, свойственную ситуации психологического принуждения. Это означает, что субъект не видит возможности выбраться из зоны действия двух зол. В противном случае он бы уклонился от конфликта.

Теория поля Левина станет яснее из примера конкретной конфликтной ситуации. Силы поля этой ситуации изображены на рис. 4.11. Трехлетний ребенок пытается достать из морских волн своего игрушечного лебедя. Его притягивает любимая игрушка, но, когда он подходит слишком близко к волнам, его тянет обратно. Вдоль берега как бы тянется пограничная линия, при переходе которой отталкивающая сила вида грозных волн начинает превышать притягательную силу игрушки.

Основываясь на этом примере, Левин [K. Lewin, 1946a, p. 812] выдвинул интуитивное предположение, что в условиях конфликта «стремление — избегание» приближение к целевому объекту ведет к возрастанию по сравнению с притягивающими отталкивающих сил. На определенном расстоянии от целевого объекта должно существовать равновесие между стремлением и избеганием. В этой точке пересекаются градиенты валентностей притягивающих и отталкивающих сил. На большем расстоянии

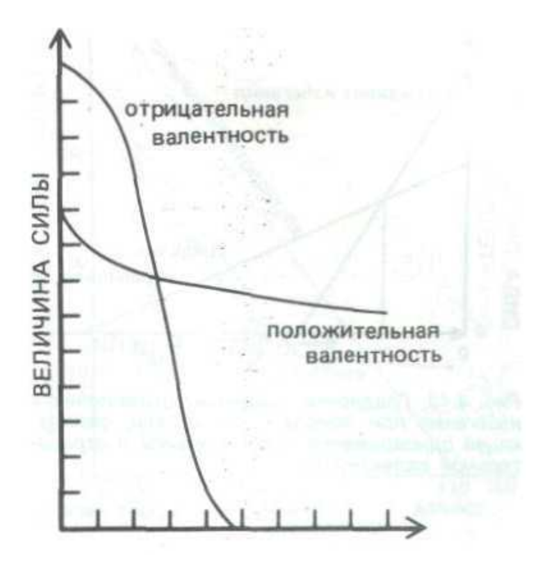


Рис. 4.12. Зависимость градиента положительной и отрицательной валентностей от физического расстояния между субъектом и объектами с положительной и отрицательной валентностями [K. Lewin, 1946 a, p. 812]

от объекта притягивающие силы заметно сильнее отталкивающих. Поэтому-то ребенок и тянется к лебедю. Но когда он переступает границу, образованную точкой пересечения обоих градиентов валентности, отталкивающие силы становятся сильнее и ребенка тянет назад. Так возникает характерная картина колебательных движений. Рисунок 4.12 иллюстрирует изменяющееся соотношение сил в данной конфликтной ситуации как функцию от физического расстояния между субъектом и притягательным и одновременно отталкивающим объектом.

Согласно Левину, величина поведенческой тенденции (силы) зависит одновременно от двух переменных: величины валентности цели (целевого предмета) и расстояния до цели, которое еще предстоит преодолеть. (Психологически расстояние может определяться иначе, чем пространственная удаленность, например как дистанция во времени, или количество необходимых промежуточных действий, или их сложность, или требующаяся для этого затрата сил и т. д.)

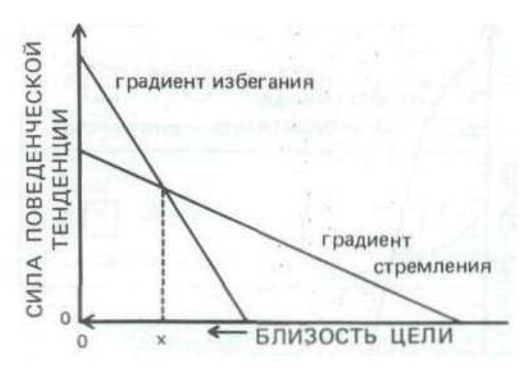


Рис. 4.13. Градиенты тенденций стремления и избегания при приближении к цели, обладающей одновременно положительной и отрицательной валентностями .

Миллеровская модель конфликта

Миллер [N. Miller, 1944] связал идею Левина о зависимости изменения валентности от расстояния до цели с гипотезой Халла[C. Hull, 1932; 1934] о градиенте цели. При помощи этой гипотезы Халл объяснял наблюдаемые им факты убыстрения бега голодных животных при приближении к цели, а также осуществление коррекции ошибок при прохождении лабиринта сначала вблизи от цели и затем в обратной последовательности до места старта. Согласно гипотезе градиента цели, образование стимульно-реактивных связей и упрочение привычки начинаются в непосредственной близости от цели, ибо здесь подкрепление следует сразу же, а не откладывается, если цель удалена. Таким образом, при обучении новой последовательности реакций процесс формирования и упрочения привычки смещается от конца к началу этой последовательности.

Миллер [N. Miller, 1951; 1959] выдвинул шесть гипотез, касающихся феномена конфликта:

(1) тенденция стремления тем сильнее, чем ближе расстояние до цели (градиент стремления);

(2) тенденция избегания тем сильнее, чем ближе расстояние до внушающего опасение стимула (градиент избегания);

(3) градиент избегания растет быстрее градиента стремления;

(4) в случае конфликта между двумя несовместимыми реакциями побеждает более сильная;

(5) высота градиента стремления или избегания зависит от силы влечения, на котором основываются тот и другой;

(6) сила подкрепляемой тенденции реагирования возрастает вместе с количеством подкреплений, пока не достигается максимальное плато научения. (Последняя гипотеза была добавлена в 1959 г.)

Рисунок 4.13 иллюстрирует первые четыре гипотезы. Когда расстояние до цели становится меньше X, тенденция избегания становится сильнее тенденции стремления. В этой точке поведение колеблется между стремлением и избеганием.

Согласно гипотезе 5, соотношение сил обеих тенденций, и тем самым местоположение точки их пересечения, может измениться, если изменится соотношение сил двух влечений, на которых основываются эти тенденции. Если, например, усиливается голод, толкающий животное в поисках пищи в район цели, то повышается градиент стремления в целом и точка пересечения обоих градиентов смещается ближе к цели.

Но чем обосновать предположение, что градиент избегания должен расти быстрее градиента стремления? Миллер видит причину этого в различии влечений, лежащих в основе обеих тенденций. Тенденция стремления, например, в случае голода поддерживается побудительной стимуляцией, источники которой находятся в самом организме. Куда ни двигайся, побудительная стимуляция не меняется независимо от того, насколько далека цель, где имеется пища. Напротив, тенденция избегания основывается на приобретенном влечении — страхе, если внешние раздражители в районе цели причиняют боль. Страх вызывается не внутренней побудительной стимуляцией, а внешними ситуационными сигнальными стимулами. Через них он тесно связан с исходной порождающей боль ситуацией.

В свете этих рассуждений становит-

ся также очевидной важность последней гипотезы. Количество подкреплений реакции, т. е. сила привычки, влияет на крутизну градиента соответствующей тенденции, так как ассоциативный компонент потенциала реакции (сила привычки) зависит от близости цели (по меньшей мере, пока плато научения не достигнуто на всем пути к цели). Большая крутизна градиента избегания выводится как раз из того, что оба компонента потенциала реакции — влечение (страх) и сила привычки — связаны со стимулами, относящимися к цели. Из компонентов тенденции стремления такое можно сказать только про ассоциативный компонент—силу привычки. Если бы этот компонент стремления значительно превышал аналогичный компонент избегания, то в порядке исключения могла бы возникнуть ситуация, при которой градиент стремления рос бы более круто.

Браун [J. Brown, 1948] дал экспериментальное подтверждение гипотезам 3 и 5. Из четырех групп подопытных животных (крыс) две постоянно находили в конце коридора пищу, при этом животные одной группы были очень голодными, другой — не очень (соответственно 48 и 1 ч голодания). Две остальные группы были сыты и получали на том же месте удар током: одна группа—сильный, другая — слабый. После фазы научения Браун измерил силу, с которой животные, помещенные в коридор, стремились к цели или от нее. Сила измерялась при помощи специальной сбруи, надевавшейся на животное и за которую его пытались удержать в различных частях коридора. Результаты представлены на рис. 4.14.

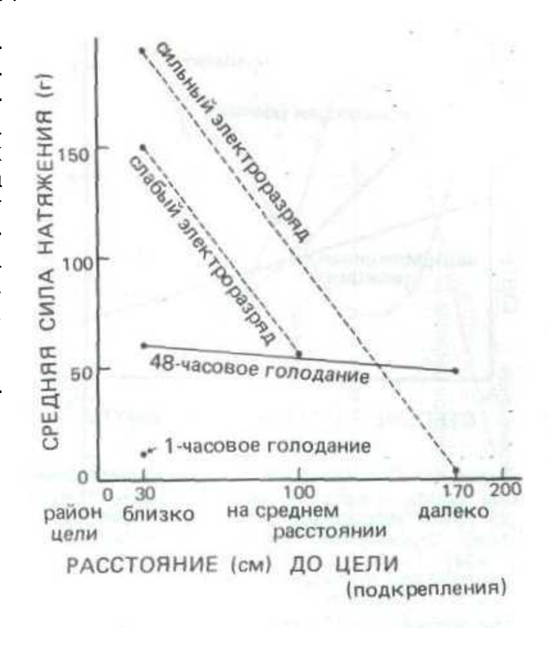


Рис. 4.14. Выраженность тенденций стремления и избегания при изменении расстояния от района цели у четырех групп животных в зависимости от степени интенсивности одного из двух влечений [J. Brown, 1948, p. 457, 459]

В более позднем исследовании [N. Miller, 1959] были объединены, операционализированы и подтверждены гипотезы 4 (более сильная реакция) и 5 (высота градиентов возрастает с силой влечения). Животные в одном и том же месте получали и пищу и удар током, что создавало конфликтную ситуацию. В зависимости от длительности голодания и силы электроразряда для различных групп животных создавались разные соотношения сил влечений, что позволяло независимо друг от друга изменять высоту градиентов стремления и избегания, а значит, и расстояние до точек пересечения градиентов. Зависимой переменной, соответственно, было минимальное расстояние до цели, которое не могло преодолеть животное в своих колебаниях. Результаты соответствовали гипотезам. При данной силе электроразряда расстояние уменьшалось с возрастанием длительности голодания. Напротив, при фиксированной длительности голодания расстояние увеличивалось с возрастанием силы удара током.

Применения модели конфликта

Модель конфликта открыла многообразные и перспективные возможности применения. Как уже отмечалось, расстояние до цели не обязательно должно быть пространственным. Это может быть также временная близость или степень сходства с первоначальной целью. В последнем случае последовательное уменьшение



Рис. 4.15. Перемещение заторможенной реакции вдоль градиента генерализации стимула до точки максимума фактической (Netto) ее силы (пунктирная линия) [N. *Miller, 1944, р. 434]*

сходства с переживаемой как конфликтная целью часто играет важную роль в невротических конфликтах и их психотерапевтическом лечении. Так, объект агрессивных или сексуальных устремлений может одновременно вызывать сильный страх негативных последствий, что приводит, как заметил Фрейд, к так называемому смещению. Первоначальный объект в переживании замещается другим, более или менее схожим, но вызывающим меньший страх или тревогу. Применительно к сексуальности Кларк [R. Clark, 1952; R. Clark, M. Sensibar, 1955] экспериментально подтвердил наличие смещений в образах представлений при возрастающем сексуальном возбуждении.

Смещение первоначального объекта соответствует генерализации стимула. Чем больше тенденция избегания превосходит тенденцию стремления, тем меньше сходство между первоначальным объектом и разрешающим конфликт смещением. Миллер [fsl. Miller, 1944] разобрал этот случай на своей модели конфликта. Градиенты стремления и избегания отражают зависимость силы реакции от степени сходства с порождающим конфликт целевым стимулом, а не от пространственной и временной дистанции. Это значит, что речь идет о градиентах генерализации стимулов для заторможенной реакции стремления и тормозящей реакции избегания. На рис. 4.15 изображен вариант модели Миллера применительно к проблеме смещения. Согласно этой модели, для смещения предпочтительнее такая степень сходства, при которой фактическая сила заторможенной реакции максимальна. На рисунке данная степень сходства находится между C и D.

Было найдено экспериментальное подтверждение этому [E. Murray, M. Berkun, 1955]. Крысы, обученные находить в конце черного коридора пищу, стали получать там во время еды удар током и начали избегать целевую камеру. После этого коридор был соединен еще с двумя коридорами, расположенными параллельно с ним. На различном расстоянии от целевой камеры находились отверстия, позволявшие проникать в смежный коридор. Два соседних коридора отличались от первого цветом стен. Они были не черными, а в непосредственно примыкающем коридоре — серыми и в следующем — белыми. Тем самым возникал градиент убывания сходства с первым, конфликтогенным, коридором. Предполагалось, что животное, помещенное в первый коридор, должно держаться на приличном расстоянии от целевой камеры, после перехода в соседний коридор это расстояние должно уменьшиться и в последнем коридоре стать минимальным. События стабилизируются одновременно по двум независимым друг от друга градиентам: пространственной удаленности от конфликтогенной цели и степени сходства с ней. Оба эти параметра были использованы как ортогональные координатные оси для построения трехмерной модели конфликта. Градиенты выступают здесь не в виде линий, а в виде плоскостей. Их пересечение становится линией пересечения двух плоскостей. Говоря конкретно, животное сможет продвинуться ближе к цели за счет перехода в область большего несходства с изначальным целевым стимулом (и наоборот). Мюррею и Беркану действительно удалось это показать. Но они обнаружили еще один факт. Такое смещение

оказывает «терапевтическое» воздействие: градиент избегания становится со временем менее крутым. Животные постепенно возвращаются к условиям, более похожим на первоначальный целевой стимул.

Отсюда можно сделать вывод, что при психотерапии нужно не повышать градиент стремления, а понижать градиент избегания, в частности, адекватной организацией замещения и подстановки объектов, сходных с вызывающими конфликт стимулами. При этом пациентом очевидным образом разрешается порожденный конфликт. Напротив, обычные терапевтические уговоры немедленно разделаться с истинной причиной конфликта хотя и сместили бы точку пересечения обоих градиентов ближе к подлинному источнику, но одновременно и завысили бы ее, что означает большую силу обеих конфликтующих тенденций и тем самым большую внутреннюю напряженность.

Впрочем, классическими примерами объяснительных возможностей модели конфликта служат тревожащие субъекта события, которые фиксированы во времени и поэтому неумолимо приближаются: экзамен, необходимая операция или роды. С одной стороны, их боятся, с другой — ждут, чтобы пережить и оставить позади. Зависимость конфликтных тенденций от временной близости и степени сходства образа с предстоящим событием изучалась Фишем [R. Fisch, 1970] на материале экзаменов.

Аналогичное исследование провел С. Эпстейн [S. Epstein, 1962] с парашютистами-любителями перед их первым прыжком. Помимо всего остального, он использовал данные оценки испытуемыми обеих конфликтующих тенденций на разных стадиях деятельности. При этом тенденции стремления и избегания определялись как «предвкушение прыжка, желание ускорить события, возбуждение от возможности свершить прыжок» и «желание повернуть назад и отказаться от прыжка, преследует мысль зачем мне вообще все это понадобилось, страх». На рис. 4.16 представлены полученные после прыжка усредненные самооценки 28 начинающих парашютистов в следующей последовательности событий: (1) последняя неделя; (2) последняя ночь; (3) утро перед прыжком; (4) после прибытия на взлетное поле; (5) во время разминки перед прыжком; (6) при надевании парашюта; (7) посадке в самолет; (8) взлете; (9) сигнале готовности; 10) выходе наружу (сначала парашютист стоит на крыле); (11) в ожидании толчка; (12) в свободном падении; (13) после раскрытия парашюта; (14) сразу после приземления.

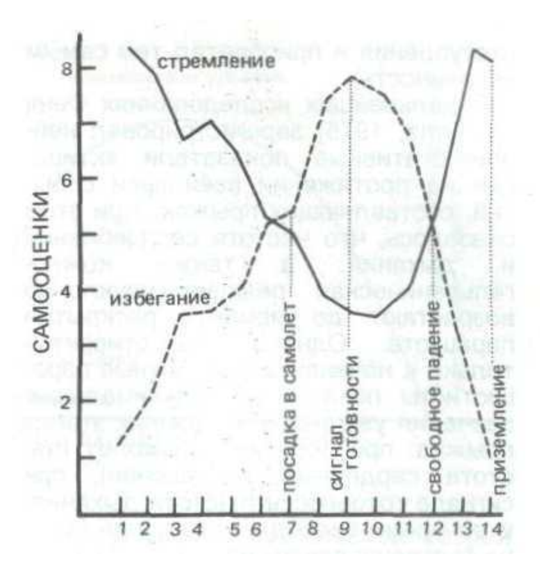


Рис. 4.16. Самооценки тенденций стремления и избегания как функция последовательности событий перед первым парашютным прыжком [S. Epstein, 1962, 179]

Конечно, самооценки (и к тому же получение задним числом)— сомнительный показатель тенденций стремления и избегания. Будучи не в состоянии разделить эти две тенденции, парашютисты переживали, скорее, своеобразную равнодействующую смешанных чувств уверенности и беспокойства. На это указывает и зеркальный характер обеих кривых. Примечательно, однако, что тенденция избегания (беспокойства) постепенно возрастает, но незадолго до критического события (прыжка) вновь снижается (как если бы парашютист уже не видел никакой возможности

отступления и приобретал тем самым уверенность).

В дальнейших исследованиях Фенц [W. Fenz, 1975] зарегистрировал нейровегетативные показатели активации на протяжении всей цепи событий, составляющих прыжок. При этом оказалось, что частота сердцебиений и дыхания, а также кожно-гальваническая реакция неуклонно возрастают до момента раскрытия парашюта. Однако это относится только к начинающим. Опытные парашютисты показывают максимальные значения уже на более ранних этапах прыжка: при посадке в самолет (частота сердечных сокращений), при сигнале готовности (частота дыхания) и во время свободного падения (кожно-гальваническая реакция). Однако все их значения не выходят за 50%-ную отметку общей вариативности, выявленной Фенцом у начинающих по каждому из трех индикаторов. Эти различия, впрочем, обусловлены не только опытом, т. е. количеством прыжков. Если разделить прыгунов на хороших и плохих, то последние и после многих прыжков обнаруживают динамику активации, схожую с динамикой начинающих. Очевидно, их успехи в прыжках не дают им достаточных оснований для того, чтобы взять под контроль тревожные аспекты ситуации (совладать со стрессом). Может быть, причинные связи здесь носят, хотя бы отчасти, круговой характер: парашютисты тревожно-возбуждены, поскольку прыгают хуже, а поскольку они прыгают хуже, то дольше остаются в состоянии тревожного возбуждения.

Теории активации

В гл. 2 мы уже в основных чертах обрисовали линию психологии активации в исследованиях мотивации и указали на стимулирующее воздействие, которое оказали на теоретическую психологию мотивации два открытия из области нейрофизиологии: «восходящая активирующая ретикулярная система» (ВАРС) в стволе головного мозга [G. Moruzzi, H. Magoun, 1949; D. Lindsley, 1957] и «система подкрепления» в гипоталамусе [J. Olds, P. Milner, 1954]. Здесь нет возможности останавливаться на нейрофизиологических данных, которые, впрочем, в наши дни представляют намного более сложную картину, чем та, что имелась в 50-е гг. [см.: J. Olds, 1973]. Еще в 30-е гг. [в частности: E. Duffy, 1934] исследователи стали измерять множество нейровегетативных проявлений активации, прежде всего в связи с описанием и объяснением эмоций. Но лишь в 50-е гг. стала утверждаться идея, что гипотетический конструкт «общий уровень активации», основывающийся на нейрофизиологической функции ВАРС, соответствует интенсивности неспецифического влечения и мог бы, следовательно, заменить халловскую переменную D. Такие взгляды отстаивали в первую очередь Мэлмоу [R. Malmo, 1959] и Хебб [D. Hebb, 1955], а также Даффи [E. Duffy, 1957] и Биндра [D. Bindra, 1959]. Так как уровень бодрствования можно измерить при помощи многих нейровегетативных индикаторов, таких, как КГР, мышечный тонус или электрическая активность мозга, считалось, что при этом получается более надежный показатель силы влечения, чем те, которые использовались исследователями влечений прежде, например депривация или общая активность. Лэйси [J. Lacey, 1969] первым поставил под сомнение понятие неспецифической активации, ибо различные показатели лишь незначительно коррелировали друг с другом и образуемые ими паттерны характеризовались большими индивидуальными различиями.

Понятие активации

В понятии «активация» содержатся как предварительные условия ее возникновения, так и вызываемые ею феномены. В общих чертах можно привести здесь лишь некоторые из них. Из зависимых от активации переменных исследовались прежде всего переменные, связанные с достижением. Если говорить упрощенно, то результатом было установление зависимости в форме перевернутой U-образной кривой. При низкой и очень высо-



Рис. 4.17. Перевернутая U-образная кривая, связывающая эффективность поведения (сигнальная функция) и уровень активации [D. Hebb, 1955, p. 250}

кой активации достижения понижаются, а средний ее уровень наиболее благоприятен. Конечно, при этом играет роль и степень трудности (сложности) задачи: чем она выше, тем, по-видимому, эффективнее более низкий уровень активации. Эта зависимость широко известна под названием закона Йеркса—Додсона. Эти авторы еще в 1908 г. обнаружили, что для научения животным прохождения лабиринта наиболее благоприятна средняя интенсивность мотивации (она задавалась интенсивностью удара тока). При этом для легких лабиринтов оптимум интенсивности мотивации оказался выше, чем для трудных.

Хебб [D. Hebb, 1955] истолковал эту перевернутую U-образную кривую как результат взаимодействия функции активации и сигнальной функции. Раздражители, действующие на органы чувств, не только перерабатываются в качестве несущих определенную информацию сигналов, но и вносят неспецифический вклад в общий уровень активации. Чтобы сигнальная функция достигла оптимального уровня, требуется определенная степень активации соответствующих участков мозга. На рис. 4.17 схематично представлена позиция Хебба.

Отождествление уровня активации с интенсивностью влечения (D), по меньшей мере, в двух моментах не согласуется или едва ли согласуется с постулатами классической теории влечения. Во-первых, криволинейная зависимость между активацией и эффективностью деятельности не соответствует предполагаемой монотонной связи силы влечения и поведенческих показателей (если отвлечься от выделенного Халлом фактора истощения, который необходимо учитывать при длительной пищевой депривации). Мэлмоу [R. Malmo, 1958; 1959] предложил использовать в качестве показателя активации частоту сердцебиений и установил, что она, в частности, монотонно возрастает с длительностью лишения питья [см. также: D. Belanger, S. Feldman, 1962]. Другим авторам этой зависимости обнаружить не удалось [L. Rust, 1962]. Впрочем, частота сердцебиений зависит и от текущей активности, а это делает проблематичным ее использование в качестве индикатора силы влечения. Во-вторых, уровень активации сильно зависит от внешней стимуляции, чего о влечениях в классическом смысле (не считая аверсивных влечений типа боли) никак сказать нельзя.

Мы подошли к вопросу о внешних факторах, влияющих на уровень активации. Этот уровень, как было установлено, зависит от значительного числа параметров внешней стимуляции. Большую роль, чем простая интенсивность стимуляции, играет пространственная и временная вариативность, конечно, не только физиологи-

ческих или физических, а прежде всего психологических параметров стимуляции: ее информативность, сложность, расхождение с тем, что хорошо известно, знакомо и понятно субъекту. В первую очередь внимание привлекают экстремальные случаи, соответствующие крайним точкам континуума возможных стимуляций: сенсорная депривация и стимульные ситуации, вызывающие волнение, испуг и страх. Что касается последствий сенсорной депривации, то они стали известными после эксперимента Бекстона, Херона и Скотта [W. Bexton, W. Heron, T. Scott, 1954]. За высокую плату нанимались студенты, которые должны были много дней находиться в экранированных от раздражителей камерах. На них надевались очки, а на руки и запястья специальные манжеты, что в значительной степени делало невозможным визуальное и тактильное восприятие формы. Вскоре у испытуемых начались галлюцинации и стали наблюдаться тяжелые нарушения интеллектуальных способностей. Уже через несколько дней они, невзирая на высокую плату, прервали эксперимент, потому что не могли больше вынести ситуацию депривации. Если во время эксперимента им давалась возможность прослушать биржевые сводки или фрагменты из телефонной книги (информацию, которой они в обычных условиях не уделили бы и секунды), то это приводило их в состояние, подобное помешательству, и они требовали повторять текст снова и снова.

Эти данные позволяют сделать вывод, что организму для хорошего самочувствия и эффективного функционирования требуется определенное разнообразие поступающей стимуляции. Аналогичные выводы следовали из результатов более ранней работы ученицы Левина Карстен [A. Karsten, 1928] о так называемом психическом насыщении. Она заставляла школьников как можно дольше выполнять одни и те же небольшие задания типа рисования черточек, рожиц, многократного написания одной и той же короткой фразы и т. д. Через некоторое время испытуемые пытались придать заданиям интерес, изменяя последовательность их выполнения. Наконец, выполнение распадалось на бессмысленные компоненты и начинали появляться ошибки. Насыщение и отвращение к заданию становились все более непреодолимыми. При указании выполнять другое задание эффективность работы немедленно восстанавливалась.

Противоположностью сенсорной депривации является не «поток стимуляции» в общепринятом смысле слова, а стимуляция, порождающая «неконгруэнтность», т. е. такая, которая не поддается переработке, потому что слишком сложна или противоречива, резко отлична от ожидаемого, известного, понятного. Такая стимуляция может вызвать сильные эмоциональные реакции, вплоть до панического ужаса. Хебб [D. Hebb, 1946; 1949] продемонстрировал это на примере «пароксизмов ужаса» у шимпанзе, когда тем показывали засушенную голову или безжизненное тело их усыпленного сородича или когда служитель надевал наизнанку привычную обезьянам куртку. Аналогичные сильные реакции ужаса наблюдали Бюлер, Хетцер и Мабель [C. Buhler, H.Hetzer, F. Mabel, 1928] у младенцев, если, например, мать, которую они хорошо знали, подходила к кроватке и внезапно начинала говорить высоким фальцетом. Здесь именно внезапное изменение в обычно одинаковом и известном объекте (как говорил Хебб, «различие в тождественности») порождает состояние сильной активации, связанной с испугом.

Между крайностями сенсорной депривации и непреодолимой неконгруэнтности в континууме стимуляций имеется широкая полоса такой информации, которая явно воспринимается как приятная, вызывает интерес и стимулирует поисковое поведение типа ориентировочно-исследовательского, а также манипулятивную деятельность. Такое поведение побуждает и направляет приемлемая неконгруэнтность с известным, ожидаемым, посильным.

Трудноописуемые, кажущиеся бесцельными занятия маленьких детей, в частности игры, по-видимому, мотиви-

a
нарушение порядка расположения

b
количество деталей

c
гетерогенность элементов

d
нарушение правильной формы

e
противоречивость

f
совмещение несовместимого

Рис. 4.18. Из парных вариантов стимульного материала внимание привлекает прежде всего тот, который в каком-то отношении более стабилен [D. Berlyne, 1960, p. 100]

рованы именно такими условиями внешней стимуляции [см.: H. Heckhausen, 1964; E. Klinger, 1971, гл. 2]. Харлоу [H. Harlow, 1950], макаки-резусы которого столь интенсивно, упорно и без какого-либо вознаграждения занимались отпиранием запоров, выдвинул предположение о существовании специфического «манипуляторного влечения», а Монтгомери [K. Montgomery, 1954], которого поддержали и другие авторы,— «исследовательского». По сравнению с теорией влечения объяснения, предлагаемые теорией активации, имели больший успех. Среди главных представителей этих теорий наряду с Хеббом [D. Hebb, 1955], Фаулером [H. Fowler, 1971] и Уолкером [E. Walker, 1973] следует назвать Берлайна [D. Berlyne, 1960; 1963a, b; 1971].



Рис.4.19.Оценкипредпочтенияплоскихфигурразличнойстепенисложн

Потенциал побуждения и его действие

Берлайн сгруппировал исходные предпосылки уровня активации по классам стимульного материала. Среди них выделяются прежде всего так называемые коллативные (коллативный примерно означает то же, что и сравнительный) переменные, которые связаны с процессами сравнения и по своим эффектам подразделяются на следующие классы: новизна и изменение, неожиданность, сложность, неопределенность или конфликт. На рис. 4.18 изображены зрительные стимулы, с помощью которых Берлайн пытался задать две различные степени сложности восприятия применительно к таким аспектам, как неупорядоченность расположения и гетерогенность элементов. Берлайн и другие авторы всесторонне исследовали влияние предъявления таких стимулов на индикаторы активации и на поведение (длительность разглядывания, выбор предпочтений, оценка по степени предпочтения, заинтересованности, неожиданности). На рис. 4.19 дан пример исследования предпочтений сложности [H. Munsinger, W. Kessen, 1964]. Испытуемые должны были оценить предпочтительность плоских фигур с различным числом углов.

Коллативные переменные представляют собой важный класс условий, влияющих на то, что Берлайн называет «потенциал побуждения». Потенциал побуждения есть гипотетическая величина, суммирующая все особенности актуального потока информации. Эта величина складывается из:

(1) коллативных переменных (новизна, неопределенность или конфликт, сложность, неожиданность);

(2) аффективных стимулов;

(3) сильных внешних стимулов;

(4) внутренних стимулов, берущих начало в потребностных состояниях.

От потенциала побуждения следует отличать его эффекты: во-первых, уровень активации и, во-вторых, положительный или отрицательный эмоциональный тон и связанные с ним тенденции стремления или избегания.

Начнем с последнего. Берлайн считает, что действие потенциала побуждения определяется кривой Вундта, с помощью которой тот [W. Wundt, 1874] описывал связь между интенсивностью раздражителя и приятностью ощущения. Как видно из рис. 4.20, начиная с абсолютного порога положительный эмоциональный тон возрастает вместе с растущим потенциалом побуждения, однако при дальнейшем росте потенциала побуждения он вновь падает и, наконец, меняется на отрицательный, интенсивность которого начинает возрастать.

Под влиянием открытия Олдсом в мозгу центров, обладающих функцией положительного и отрицательного подкрепления [J. Olds, M. Olds, 1965], Берлайн усматривает в кривой Вундта действие двух разнонаправленных систем: первичного подкрепления и аверсивной. Он представляет кривую Вундта как суммарную и разделяет ее соответственно двум гипостазированным системам на две частные кривые (см. рис. 4.20, нижняя часть). При этом, как видно из рисунка, образуются три последовательные области нарастания потенциала побуждения, характеризующиеся различным влиянием на поведение. Область А с низким потенциалом побуждения вызывает лишь «положительные эффекты», т. е. здесь стимуляция приятна и обладает подкрепляющим действием, привлекает к себе внимание. В средней области В положительные и отрицательные эффекты смешиваются, причем преобладают положительные, в то время как в области самого высокого потенциала побуждения С эффекты преимущественно отрицательны.

В отличие от Хебба [D. Hebb, 1955], Фиске и Мадди [D. Fiske, S. Maddi, 1961] у Берлайна уровень активации представляет собой не монотонную линейную функцию потенциала побуждения (или потока стимуляции), а, скорее, U-образную зависимость. Это означает, что уровень активации повышает не только высокий, но и низкий потенциал побуждения. Берлайн [D. Berlyne, 1960] считает установленным, что скука и монотонность

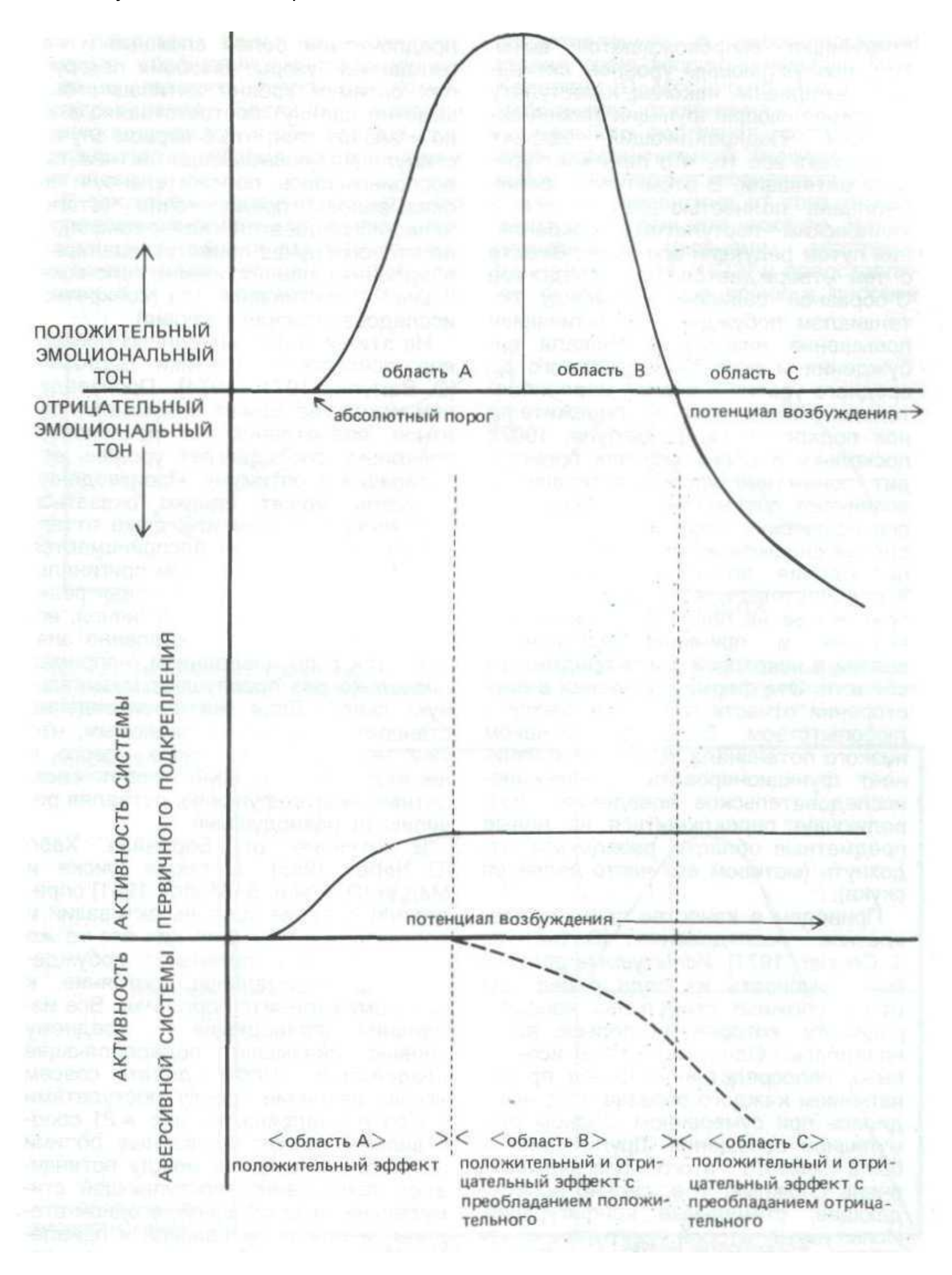


***Рис. 4.20.** Кривая Вундта (вверху) и две ее гипотетические составляющие (внизу), описывающие активность системы первичн*

стимуляции сопровождаются высоким, возбуждающим уровнем активации. Мы пришли, наконец, к постулату о подкрепляющей функции уровня активации. Подкрепляющий эффект оказывает все то, что понижает уровень активации. В этом точка зрения Берлайна полностью согласуется с халловским постулатом подкрепления путем редукции влечения. Вместе с тем утверждается, что вследствие U-образной зависимости между потенциалом побуждения и активацией повышение низкого потенциала побуждения и понижение высокого до среднего уровня в равной мере желательны и выступают как положительное подкрепление [D. Berlyne, 1967], поскольку в обоих случаях происходит понижение уровня активации и возникают оптимальные условия для специфических форм поведения. В случае слишком высокого потенциала побуждения возникает «конкретно-исследовательское поведение», направленное на поиск локальных ориентиров и причинно-следственных связей в некоторой узкой предметной области. Эта форма поведения в просторечии отчасти отождествляется с любопытством. В случае слишком низкого потенциала побуждения начинает функционировать «отвлеченно-исследовательское поведение», позволяющее переключиться на новые предметные области, развлечься, отдохнуть (мотивом его часто является скука).

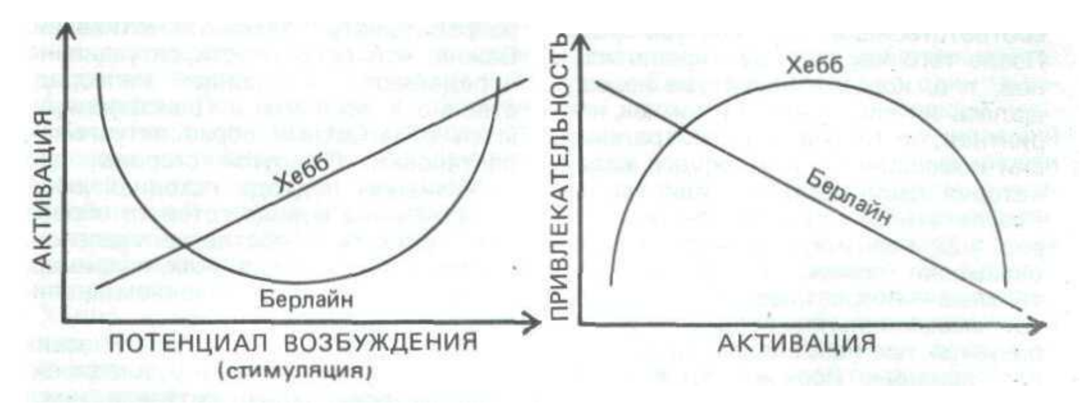
Приведем в качестве примера конкретное исследование [D. Berlyne, J. Crazier, 1971]. Испытуемые должны были выбирать из ряда более или менее сложных стимульных конфигураций ту, которая им больше всего нравилась. Одна подгруппа испытуемых непосредственно перед предъявлением каждого образца 3,5 с находилась при сумеречном, бедном стимуляцией освещении. Другая должна была вместо этого разглядывать очень сложные, т. е. сильно возбуждающие, стимульные конфигурации. Испытуемые второй подгруппы сразу после этого выбирали более простые конфигурации, в то время как испытуемые, предварительно находившиеся в условиях обедненной стимуляции, предпочитали более сложные и неожиданные узоры. В обеих подгруппах оптимум уровня активации был заметно сдвинут соответственно влево и вправо, так, что в первом случае стимуляция, повышающая активацию, воспринималась положительно и ей оказывалось предпочтение (отвлеченно-исследовательская реакция), а во втором случае приветствовались и предпочитались стимулы, понижающие активацию (конкретно-исследовательская реакция).

На этих и подобных данных построена психология эстетики Берлайна [D. Berlyne, 1971; 1974]. Произведение искусства может оказывать приятное впечатление на реципиента, поскольку оно сдвигает уровень его активации к оптимуму. Произведение искусства может, однако, оказаться непривлекательным или даже отталкивающим, если оно воспринимается реципиентом как слишком оригинальное и сложное. Эта негативная реакция может смениться позитивной, если реципиент будет постепенно знакомиться с произведением, например несколько раз прослушает музыкальную пьесу. Если же произведение становится настолько знакомым, что уже не содержит ничего нового и неожиданного, то оно теряет свою активирующую функцию, оставляя реципиента равнодушным.

В отличие от Берлайна Хебб [D. Hebb, 1955], а также Фиске и Мадди [D. Fiske, S. Maddi, 1961] определяли средний уровень активации и соответственно (а для них это то же самое) средний потенциал побуждения как оптимальное состояние, к которому стремится организм. Все изменения, приводящие к среднему уровню, оказывают подкрепляющее воздействие. Чтобы сделать совсем ясным различие между постулатами Хебба и Берлайна, на рис. 4.21 сопоставлены гипостазированные обоими авторами отношения между потенциалом побуждения (поступающей стимуляцией) и активацией, с одной стороны, и между активацией и привлекательностью (предпочтительное состояние активации), с другой. Различия связаны прежде всего с областью низкого потенциала побуждения. Хотя

эти постулаты всего лишь спекулятивные обобщения, многочисленные данные говорят, скорее, в пользу представлений Берлайна, который много потрудился, чтобы собрать свидетельства правильности своих взглядов.

В заключение следует сказать, что приведенные положения теории активации очень близки так называемым мотивационным теориям рассогласования. Как уже отмечалось в гл. 2, на представлениях о рассогласовании строил свою теорию мотивации Мак-Клелланд [D. McClelland et al., 1953]. Небольшие отклонения от нормы, нормального состояния, сопровождаются положительным эмоциональным тоном и обладают мотивирующим характером независимо от того, превышают они норму или ниже ее. Нормы называются уровнями адаптации [H. Helson, 1964; 1973] и представляют собой нулевые точки в системе



.Рис. 4.21. Различие постулатов Хебба и Берлайна о б отношениях между потенциалом в о з б

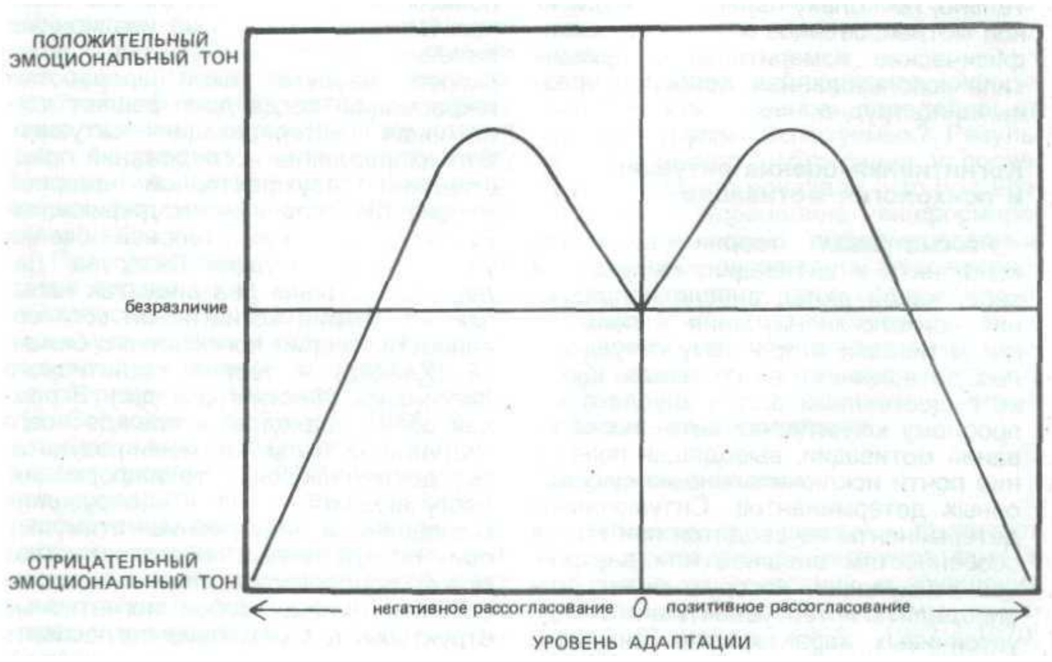


Рис. 4.22. Гипотетические отношения между отклонением стимульных условий от уровня адаптации и оценкой эмоционально

координат, лежащих в основе любых воспринимаемых впечатлений • и любых оценочных процессов. Уровень адаптации постоянно смещается соответственно центральной тенденции актуального потока стимуляции и накопленного опыта.

В качестве примера аффективного действия отклонения от уровня адаптации часто приводят исследование Хейбера [R. Haber, 1958]. Сначала испытуемые помещали свои руки в воду, температура которой примерно соответствовала температуре тела. После того как они адаптировались к ней, т. е. когда температура не ощущалась ни как приятная, ни как неприятная, а только как нейтральная, они помещали руки в сосуд с водой, которая была холоднее или теплее. Результаты представлены на рис. 4.22: незначительные отклонения оказывают положительное, а значительные — возрастающее отрицательное эмоциональное воздействие. Образуется так называемая «мотыльковая кривая». Все же пока теория рассогласований не породила в психологии мотивации особенно плодотворные исследования. Это не удивительно, поскольку перенести на сложное мотивированное поведение психофизические измерительные приемы типа использованных Хейбером чрезвычайно трудно.

Когнитивная оценка ситуации и психология мотивации

Рассматривая теории влечения, конфликта и активации, мы уяснили себе, какой вклад внесли направления психологии научения и психологии активации в проблему ситуационных детерминантов поведения. Однако существенный вклад внесла в эту проблему когнитивная ветвь исследований мотивации, выводящая поведение почти исключительно из ситуационных детерминантов. Ситуационные детерминанты не сводятся при этом к особенностям внешней или внутренней стимуляции, которую можно или определить интерсубъективно в виде устойчивых характеристик ситуации, или восстановить дедуктивным путем. Особенности стимуляции являются, скорее, исходным материалом. Они выступают как источник информации, которая затем перерабатывается в разнообразные формы когнитивных репрезентаций текущих событий. Так ситуация обретает смысл, который может оказывать мотивирующее воздействие на поведение. Иными словами, результаты когнитивного оценивания ситуации влияют на поведение. Поэтому мы можем говорить о подходах к проблемам мотивации, даже если их авторы не имели намерения разрабатывать теорию мотивации. Важно, что особенности ситуации не определяют поведение непосредственно и вслепую, а трансформируются в целостный образ актуальной обстановки. С другой стороны, при когнитивном подходе исходная ситуация не дана в виде готового образа (так сказать, «постперцептуально», см. гл. 5, теория поля), как, например, у Левина в его мотивационном анализе конфликтных ситуаций.

Из многочисленных теоретических подходов к когнитивному и аффективному оцениванию ситуации ниже приведены наиболее важные. Речь идет прежде всего о тех, в которых показывается, что эмоции не есть простые влияющие на мотивационные явления «внутренние стимулы», они, скорее, результат такой переработки информации, когда дело решает когнитивная интерпретация ситуации. Это направление исследований представлено двухфакторной теорией эмоций Шехтера и ее модификацией Валинса, а также теорией оценки угрожающих ситуаций Лазаруса. Далее рассмотрены два вида так называемых теорий когнитивной согласованности: теория когнитивного баланса (Хайдер) и теория когнитивного диссонанса (Фестингер и др.). В рамках обоих подходов, и прежде всего последнего, были получены результаты, доказывающие, что информация, поступающая из окружения («внешние» и «внутренние» стимулы), при определенных обстоятельствах может преобразовываться в несогласованные между собой когнитивные структуры, а стремление согласовать их оказывает мотивирующее воздействие на деятельность.

Эмоция как результат когнитивной оценки ситуации

Двухфакторная теория эмоций Шехтера

Согласно двухфакторной теории эмоций Шехтера [S. Schachter, 1964], следует различать физиологический компонент (вегетативная нервная система) и когнитивный компонент. Уровень активации, состояние физиологического возбуждения еще не определяют эмоции. Для этого необходима когнитивная интерпретация связанных с конкретной ситуацией поводов и причин внутреннего состояния возбуждения. По аналогии с теорией влечения Халла Шехтер определяет уровень активации как обладающий общей энергетической функцией, а когнитивный компонент оценивания ситуации — как сообщающий переживаемой эмоции содержание, окраску и направленность (что соответствует у Халла компоненту привычки). Шехтер, кроме того, постулирует мультипликативную связь между обоими компонентами (отсюда двухфакторная теория). Эмоция отсутствует, пока состояние активации не интерпретируется на основе ситуационных детерминантов, либо пока положительная или отрицательная оценка ситуации не приводит к повышению этого состояния. В случае, когда ситуационные причины состояния возбуждения не поддаются непосредственному раскрытию, Шехтер постулирует актуализацию «мотивации объяснения» (evaluative needs*).

При экспериментальной проверке этой теории была использована идея независимого друг от друга варьирования активации и оценки ситуации. В часто приводимом в связи с этим эксперименте Шехтера и Сингера [S. Schachter, Y. Singer, 1962] было осуществлено следующее: под предлогом проверки действия витаминного препарата на сумеречное зрение испытуемым вводился адреналин, который усиливает сердцебиение, учащает дыхание, вызывает озноб и может вызвать жар. Одной группе во время инъекции говорилось, что таким может быть побочное воздействие препарата (информированная группа); другую заверяли, что никаких побочных эффектов не ожидается (неинформированная группа); третьей сообщались не соответствующие действительности побочные эффекты, например глухота и зуд (ложно информированная группа). Контрольная группа (группа-плацебо) получала нейтральный препарат (физиологический раствор). После инъекции испытуемого отправляли в комнату для ожидания, пока не начнется экспериментальная проверка действия препарата. Там находился еще один человек, тоже якобы принимавший участие в этом эксперименте и ждавший своей очереди. В действительности же он был подставным лицом, в присутствии испытуемого демонстрировавшим одну из двух эмоциональных модальностей поведения. В эйфорическом варианте (для половины испытуемых) он вел себя очень весело, в частности делал бумажные самолетики, запускал их и пытался вовлечь в это занятие испытуемого. В гневном варианте, напротив, он ругал вопросы, на которые был должен отвечать письменно, взвинчивал себя этим, пока, наконец, в ярости не покидал комнату.

Как влияло наблюдаемое эйфорическое или гневное поведение на разные группы испытуемых? Результаты скрытого наблюдения и последующий опрос показали, что под воздействием адреналина неинформированные и ложно информированные испытуемые заражались этим поведением, оценивали свое состояние как эйфорию или соответственно гнев, в то время как представители информированной группы и группы-плацебо оставались безучастными, эмоционально не реагировали.

Модификация Валинса

Изложенные данные выявляют роль последующей интерпретации и обозначения состояний возбуждения вегетативной нервной системы, но Валинс [S. Valins, 1966; 1.967; 1970; 1974] в своей модификации двухфакторной теории Шехтера пошел даль-

* Оценочные потребности. *(Прим, ред.)*

ше, можно сказать, сделал еще два шага вперед. Сначала он постулирует, что фактическое (реальное) состояние возбуждения входит в переживание эмоции не непосредственно, т. е. автоматически и неосознанно, а через восприятие этого состояния. Тем самым сглаживаются затруднения, вытекающие из утверждения Шехтера об абсолютной неспецифичности нейрофизиологического компонента возбуждения, чему противоречат многие данные по специфичности паттернов вегетативного возбуждения для отдельных эмоций [см.: J. Lacey, 1969]. Вместе с тем способность нашего восприятия к различению паттернов вегетативного возбуждения невелика [см.: G. Mandler, I. Kremen, 1958], а раз так, то понятно, почему мы легко можем воспринимать на самом деле различные состояния вегетативного возбуждения как одинаковые и, напротив, одинаковые— как различные. В сущности, восприятие состояний возбуждения вегетативной нервной системы находится в ведении тех же процессов переработки информации, что и восприятие внешних предметов и событий.

Если это так — и здесь Валинс делает второй шаг,— то для изменения восприятия собственного состояния возбуждения не требуются фактические изменения в вегетативной нервной системе. Их можно инсценировать при помощи ложной обратной информации испытуемому. Таким образом, не имеет значения, поступает информация о собственном состоянии возбуждения изнутри (интероцептивно) или извне, соответствует она действительности или нет, существенно, что она связывается субъектом лишь с его собственным внутренним состоянием. Поэтому для манипулирования эмоциями можно не только брать различные ситуационные контексты, как в эксперименте Шехтера и Сингера, но и в одной и той же внешней ситуации давать субъекту ложную информацию о внутренней ситуации, о его состоянии возбуждения.

Валинсу удалось это доказать [S. Valins, 1966]. Он предъявлял испытуемым-мужчинам серию изображений полуобнаженных женщин, и при этом они получали мнимую акустическую обратную информацию о собственном сердцебиении, которое на определенных изображениях учащалось или замедлялось. Контрольная группа слышала те же акустические сигналы, но им говорилось, что они не имеют отношения к эксперименту. При последующей оценке привлекательности испытуемые экспериментальной группы оказывали предпочтение тем изображениям, разглядыванию которых сопутствовало изменение сердцебиения, как если бы они говорили себе: «Эта девушка заставила мое сердце биться учащенно (или замереть), она, должно быть, привлекательна». Ряд утверждений указывает на то, что испытуемые уже на стадии знакомства разглядывали эти изображения более тщательно, как будто хотели проверить информацию, содержавшуюся в частоте сердцебиений. В пользу этого говорят также результаты более позднего исследования Валинса [1974], в котором он перед началом оценивания привлекательности раскрывал испытуемым обман. Предпочтения при этом не изменялись. Очевидно, испытуемые обнаружили достаточно «убедительные» основания для своих предпочтений, чтобы их сохранить.

Тем временем эффект Валинса много изучался и неоднократно подтверждался в столь различных областях, как межличностные отношения, кооперация, достижение, агрессия, изменение установок, поведение избегания, восприятие боли и угашение вегетативных реакций [см.: E. Hebhart, 1978]. Конечно, эффект Валинса имеет свои ограничения. Так, фобию с сильным состоянием возбуждения в присутствии объекта страха нельзя ликвидировать посредством ложноуспокаивающей обратной связи. Ложной обратной информации необходимо казаться правдоподобной, и в то же время реципиент не должен сразу за нее ухватиться, ему следует ощутить потребность в поиске приемлемых доводов, в качестве которых выступают достаточно сложные особенности ситуации.

Некоторые из этих условий были,

несомненно, нарушены в исследовании Детвейлера и Занна [K. Detweiler, M. Zann, 1976], не подтвердившем эффект Валинса. Испытуемым-студентам последовательно предъявлялись названия наций, перемежающиеся ложной обратной информацией об изменениях частоты сердцебиений. Не было обнаружено никакого изменения установок по отношению к нациям, связанного со временем поступления этой информации. Испытуемых, конечно, могли удивлять изменения сердцебиения, ведь чтение названий наций вряд ли давало им достаточно оснований подозревать причину именно в этом.

Либхарт [E. Liebhart, 1978] проанализировал все опубликованные до 1977 г. исследования эффекта Валинса и построил объяснительную модель, описание которой здесь следует процитировать полностью, поскольку оно уточняет многоступенчатый процесс, необходимый для возникновения этого эффекта, а также его частных компонентов. Либхарт использует идеи из берлайновской теории эпистемического (познавательного) поведения [D. Berlyne, 1965], которое схоже с рассмотренным выше «конкретно-исследовательским поведением». Согласно этим идеям, мотивация поиска объяснения некой реальности определяется двумя факторами: во-первых, возникающим у субъекта в связи с объяснением чувством неопределенности, во-вторых, субъективной значимостью, которой обладает редукция этой неопределенности. Либхарт так описывает свою модель:

«Эффект Валинса можно рассматривать как результат трех последовательных промежуточных процессов: поиска объяснения, атрибуции и привлечения внимания к мнимым причинам фиктивных физиологических изменений. Прежде всего предполагается, что обратная связь несет информацию, которую реципиент, исходя из имеющегося знания непосредственного контекста, не может удовлетворительно объяснить, т. е; что обратная информация, например сильное сердцебиение, и контекст этой обратной связи, например последовательно предъявляемые изображения равно привлекательных женщин, представляют собой несопряженную систему. Первоначально незначительная вероятность причинной связи фиктивной реакции и контекста активирует потребности в объяснении: неконгруэнтность ведет к поиску объяснения. В последующем, как мы предполагаем, контекст фиктивной вегетативной реакции исследуется вплоть до выявления аспектов, «объясняющих» поведенческую информацию, например выявление достаточно привлекательных черт у женщины, при виде которых наступает мнимое сердцебиение. Если субъективная вероятность причинной связи между неким аспектом контекста и обратной информацией достигает достаточно высокого значения, поиски объяснения прекращаются и фиктивная вегетативная реакция атрибутируется с этими аспектами. Наконец, атрибуция со своей стороны (если считать, что «причинные факторы» на данной стадии целенаправленного поведения привлекают к себе внимание) влияет на вербальные, моторные и вегетативные реакции.

Если эта модель верна, то для возникновения эффекта Валинса необходимы четыре условия: a) мотивация поиска объяснения; b) доступность информации о контексте; c) приемлемость объяснения причинной связи и d) субъективная значимость мнимого причинного фактора» [E. Liebhart, 1980, S. 125].

В теории Шехтера и развитии ее Валинсом когнитивным процессам оценивания особенностей внутренней и внешней ситуации приписывается решающая роль в возникновении эмоций и мотивации поведения. Другие факторы будут рассмотрены в гл. 8 (агрессия, роль гнева и других состояний возбуждения).

Оценка угрожающих ситуаций

Оценка ситуации с точки зрения ее полезности или опасности впервые стала центральным моментом в когнитивной модели эмоций Арнольд [M. Arnold, 1960]. За этапом восприятия следует оценка возможных последствий для субъекта в воспринимаемой ситуации. Эта оценка принимает форму эмоционального отношения, переживаемого как поведенческая тенденция стремления или избегания. Сопровождающие его физиологические реакции определяют выраженность эмоции. Последним шагом в этой последовательности становится действие- стремления или избегания.

Эту схематичную модель процесса когнитивной оценки ситуации уточнил и экспериментально обосновал Лазарус [R. Lazarus, 1968]. Развивая представления Шехтера и Валинса, он показал, что активационный и ситуационно-познавательный компоненты

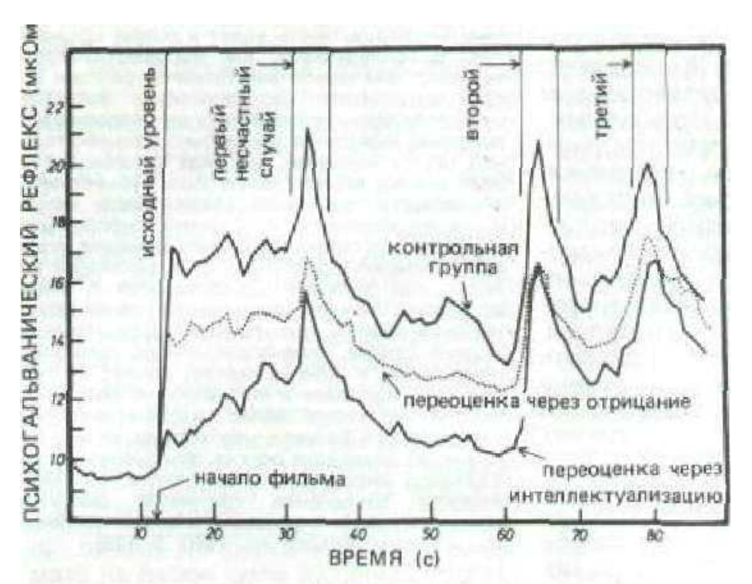


Рис.. 4.23. Смягчение эмоциональной реакции (измеряемой кожно-гальваническим рефлексом) на вызывающий страх фильм благодаря подсказанным формам когнитивной интерпретации, а именно отрицанию или интеллектуализации [Я. Lazarus, E. Opton, M, Nomikos, • N. Hankin, 1965, p. 628]

не просто рядоположены, а взаимодополняют друг друга. Когнитивные процессы оценивания ситуации могут непосредственно влиять на физиологический компонент активации так, что даже следующие друг за другом промежуточные результаты оценивания ситуации будут воздействовать на эмоции и поведение. Лазарус экспериментально исследовал овладение угрожающими или стрессовыми ситуациями. Лежащая в основе экспериментов модель предполагала наличие двух последовательных стадий процессов познавательной активности: первичной оценки того, насколько ситуация угрожающа, и вторичной оценки возможностей справиться с ней. Для этого может быть применена в сущности одна из двух стратегий: либо прямые действия, сопровождаемые соответствующей эмоциональной активацией, например нападение (гнев), бегство (страх), пассивность (депрессия), либо переоценка, выставляющая ситуацию менее опасной, так сказать, в более благоприятном свете, и, в свою очередь, понижающая уровень связанного со страхом эмоционального возбуждения.

Лазарус создавал стрессовые ситуации, демонстрируя своим испытуемым фильмы крайне неприятного содержания: этнографический фильм о ритуале обрезания у австралийских аборигенов и фильм по технике безопасности, в котором крупным планом показывался ряд несчастных случаев на лесопилке (например, как у человека отрезается палец циркульной пилой). В эксперименте с последним фильмом [R. Lazarus, E. Opton, M. S. Nomikos, N. D. Rankin, 1965] испытуемым подсказывались перед началом фильма два способа когнитивной переоценки, а именно путем отрицания (ведь это только фильм, в котором играют актеры) или интеллектуализации (установка на отстраненное наблюдение). В качестве индикатора уровня эмоционального возбуждения регистрировались изменения кожно-гальванической реакции на протяжении просмотра фильма. Результаты представлены на рис. 4.23. По сравнению с неподготовленной группой смягчающая когнитивная интерпретация типа отрицания и в особенности интеллектуализации ведет к заметному понижению нейровегетативного возбуждения.

Дать объяснение подобным данным в рамках теории влечения и научения не так-то просто, ведь одни и те же вызывающие страх стимулы в зависимости от опосредующих когнитивных процессов интерпретации ситуации ведут к различным реакциям [о теоретических следствиях из этого см.: H. Heckhaugen, 1973a].

Когнитивный баланс

В основе теории когнитивного баланса Хайдера [F. Heider, 1946; 1958] лежит относящийся к организации восприятия гештальтпсихологический принцип «хорошей формы». Если существуют различные возможности расчленения и организации воспринимаемого материала, то предпочитаются сбалансированные, простые конфигурации. Хайдер перенес требование «хорошей формы» на отношения между различными элементами ситуации. Он пишет:

«Теория баланса занимается преимущественно конфигурациями, состоящими из ряда элементов, между которыми существуют определенные отношения. В качестве элементов могут выступать люди (сам субъект или другие индивиды), а также вещи, ситуации, группы и др. Рассматриваемые отношения, в сущности, бывают двоякого рода: во-первых, установка симпатии или антипатии и, во-вторых, связи по принадлежности. Главная идея заключается в том, что определенным конфигурациям оказывается предпочтение, а также что они в той мере, в какой позволяют обстоятельства, создаются субъектом либо чисто умозрительным переструктурированием (как это бывает в случае подмены действительного желаемым), либо реальным изменением через деятельность. Еще несколько примеров позволят дать представление о приложениях этой теории.

К предпочитаемым, сбалансированным и гармоничным конфигурациям принадлежат, например, те, в которых зафиксировано, что нам нравятся люди и вещи, в каком-то смысле нам близкие, что наши друзья дружат между собой, что все относящееся к нашим друзьям нравится нам, что нашим друзьям нравится все связанное с нами, что нам нравится нравящееся нашим друзьям.

Конфигурации, противоречащие этим гармоничным отношениям, вызывают напряженность, скажем ссора между двумя симпатичными нам людьми. Обычно мы стараемся избежать подобных ситуаций или соответствующими действиями воспрепятствовать их возникновению. Если же такая ситуация случилась, то мы стараемся ее разрешить, т. е. вновь привести ее к сбалансированной конфигурации» [F. Heider, 1960, S. 167].

Теория Хайдера сформулирована для триад элементов из так называемой S-0-X-системы, т. е. системы, включающей субъекта (S), другого человека (O) и еще один элемент (X), представляющий собой предмет или убеждение. На рис. 4.24 показаны сбалансированные и несбалансированные конфигурации такой триады.

Имеется множество ситуаций, где стремление к когнитивному балансу может объяснить возникающие в итоге эмоции и поступки, например, что ощущает и делает человек, когда его брак разваливается по вине близкого знакомого. Теория Хайдера породила пока лишь небольшое количество исследований. Их критический обзор сделан Зайонком [R. Zajonc, 1968].



Рис. 4.24. Из триад a—c две—a и c—сбалансированы, b не сбалансирована. Стрелками показаны направления отношений; сплошными—позитивных, прерывистыми—негативных

Когнитивный диссонанс

Несравненно больший отклик вызвала теория когнитивного диссонанса Фестингера [L. Festinger, 1957; 1969]. Не найдется, пожалуй, ни одного подхода к мотивации, который породил бы в 60-е гг. столько исследований условий возникновения и последствий когнитивного диссонанса. Опишем лишь некоторые из них. Обобщение их в рамках теории когнитивной консистентности осуществлено в работах Мак-Гвайра [W. McGuire, 1966] и Зайонка [R. Zajonc, 1968], а состояние эмпирических исследований отражено Ирле [M. Irle, 1975], в особенности в его совместном труде с Мёнтманном [M. Irle, V. Montmann, 1978].

Когда в 1957 г. Фестингер формулировал свою теорию когнитивного диссонанса, то исходил из теории поля Левина и теории когнитивного баланса Хайдера. Однако решающим для него стало одно любопытное наблюдение [см.: J. Prasad, 1950; K. Sarup, 1978]: после землетрясения во многих деревнях Индии начали ходить слухи о грядущих новых катастрофах. Эти слухи были тем более удивительными, что деревни, в которых они распространялись, не входили в число пострадавших. Но если предстоит

еще худшее, почему бы не подготовиться к нему вместо того, чтобы трястись от страха? Ответ Фестингера на этот парадокс гласит:

«Может быть, слухи, предвещавшие наступление еще более ужасной катастрофы, в сущности, служили не поводом для страха, а его обоснованием. Другими словами, люди были уже испуганы землетрясением, а слухи выполняли функцию конкретизации того, чего они могли бы бояться» [L. Festinger, 1957; цит. по: M. Irle, V. Montmann, 1978, S. 9].

Основным постулатом теории является стремление к гармонии, согласованности и конгруэнтности когнитивных репрезентаций внешнего мира и себя. В теории речь идет об отношениях между содержанием когнитивных элементов и мотивационными эффектами, порождаемыми тенденцией к согласованности, если между двумя элементами возникает противоречие. В первую очередь следует выяснить, что понимается в теории под отношениями и элементами. Как правило, рассматриваются отношения только между парой каких-либо элементов. Эти отношения могут быть либо иррелевантными (оба элемента не связаны друг с другом), либо консонантными (один элемент следует из другого), либо диссонантными (из одного элемента следует нечто противоположное другому элементу). Под элементами понимаются отдельные сведения, в том числе убеждения и ценности. Фестингер поясняет:

«Эти элементы означают то, что называется познанием, т. е. то, что субъект знает о себе, о своем поведении и о своем окружении. В таком случае они являются «знаниями», во множественном смысле этого слова. Некоторые из этих элементов—это знание о себе: что некто делает, чувствует, хочет или желает, чем он является и т. п. Другие элементы—это знание о мире, в котором некто живет: что и где происходит, что к чему ведет, что доставляет удовлетворение, а что причиняет боль, на что можно не обращать внимание, а что важно и т. д.» [L. Festinger, 1957, p. 9].

Так как диссонанс переживается как нечто неприятное, возникает стремление редуцировать его и восстановить согласованность. Вместе с попытками редуцировать диссонанс субъект избегает ситуаций и информации, которые могли бы его увеличить. В сущности, диссонанс можно редуцировать трояким образом: (1) изменив один или несколько элементов в диссонансных отношениях; (2) добавив новые элементы, согласующиеся с уже имеющимися, и (3) уменьшив значимость диссонансных элементов.

Все эти варианты можно продемонстрировать на примере курильщика, узнавшего, что курение способствует возникновению рака легких. (1) Редуцировать диссонанс, изменив один из элементов, он может примерно следующим образом: бросить курить; уменьшить число выкуриваемых в день сигарет и считать себя малокурящим, на которого не распространяется связь между курением и раком легких; ограничить информацию о раке легких, посчитав, что это заболевание связано только с курением сигарет, а не используемой им трубки. (2) Смягчить диссонанс, добавив новые элементы, он может, вспомнив о многочисленных знакомых курильщиках или о заядлом курильщике, обладающем отменным здоровьем, или о том, что в возникновении рака легких повинны и другие, не поддающиеся учету факторы. (3) Наконец, он может повысить ценность курения, сказав себе, что оно улучшает самочувствие и работоспособность; он также может обесценить опасность рака, решив, что не сегодня, так завтра найдут способ его лечения, или же вообще усомниться в наличии связи между курением и раком легких. (Как показывают официальные опросы, некурящие меньше сомневаются в этой связи, чем курящие, у которых сомнение возрастает параллельно с ростом количества выкуриваемых в день сигарет.)

Зайонк [R. Zajonc, 1968] сформулировал девять постулатов, отражающих состояние разработки этой теории в 60-е гг.:

1. Когнитивный диссонанс является негативным состоянием.
2. В случае когнитивного диссонанса индивид пытается редуцировать или элиминировать его и старается действовать так, чтобы избежать событий, усиливающих это состояние.
3. При наличии согласованности субъект стремится избегать событий, порождающих диссонанс.
4. *Глубина, или интенсивность, когнитивного*

диссонанса зависит: (а) от значимости соответствующих знаний и (b) от относительного количества знаний, находящихся друг с другом в отношениях диссонанса.

5. Сила тенденций, перечисленных в пунктах 2 и 3, является прямой функцией от глубины диссонанса.

6. Когнитивный диссонанс можно редуцировать или уничтожить, только (а) добавив новые знания или (b) изменив существующие.

7. Добавление новых знаний редуцирует диссонанс, если (а) новые знания усиливают одну из сторон и тем самым уменьшают долю диссонансных когнитивных элементов или (b) новые знания изменяют значимость когнитивных элементов, находящихся друг с другом в состоянии диссонанса.

8. Изменение существующих знаний редуцирует диссонанс, если (а) новое содержание делает их менее противоречащими остальным знаниям или (b) их значимость понижается.

9. Если новые знания не могут быть использованы или существующие изменены при помощи пассивных процессов, возникнет поведение, когнитивные последствия которого будут способствовать восстановлению согласованности. Примером такого поведения является поиск новой информации» [ibid., p. 360—361].

Эти постулаты нашли подтверждение в различных сферах поведения: отчасти в полевых исследованиях, приближенных к реальной жизни; но чаще в искусственных лабораторных экспериментах. По мнению Фестингера [L. Festinger, 1957], существует пять основных областей феноменов, в которых редукция когнитивного диссонанса играет важную роль. Это повлекло за собой многочисленные исследования этих областей: (1) конфликтов после принятия решения; (2) вынужденного совершения поступков, на которые сам субъект не пошел бы; (3) селекции информации; (4) несогласия с убеждениями социальной группы и (5) неожиданных результатов действий и их последствий. Рассмотрим кратко каждую из этих областей.

Конфликты после принятия решения

Разрешение конфликта волевым решением легко может вызвать впоследствии когнитивный диссонанс [L. Festinger, 1964]. Когда человек вынужден выбирать одну из двух альтернатив, положительные стороны отвергнутой альтернативы и отрицательные стороны избранной альтернативы создают диссонанс с принятым решением, напротив, отрицательные стороны отвергнутой и положительные стороны избранной альтернативы повышают согласованность решения. Перед принятием решения в стадии конфликта человек, как правило, осознает возможные после конфликты и поэтому пытается заранее уменьшить возникающий после принятия решения диссонанс, например, тщательно собирая информацию о последствиях выбора той и другой альтернативы. Когда решение принято окончательно, психологическая ситуация решительно меняется. Место гибкой ориентировки в реальности заступает в случае возникшего диссонанса предвзятое изменение оценок в пользу уже выбранной альтернативы. Очевидна лежащая в основе такого решения тенденция к редукции диссонанса.

Пример мы находим у Брема [J. Brehm, 1956]. Испытуемые должны были оценивать привлекательность предметов домашнего обихода. В качестве вознаграждения за участие в опыте они могли выбрать и взять с собой по одному предмету из каждой пары. Для одной группы выбор делался между двумя равно привлекательными предметами (высокий диссонанс), для другой — между привлекательным и непривлекательным предметами (низкий диссонанс). При оценке привлекательности после принятия решения во всех случаях оказалось, что избранная альтернатива стала заметно более привлекательной по сравнению с отвергнутой. Изменение было более сильным в условиях высокого диссонанса альтернативы (примерно равной привлекательности альтернативы).

После работы Брема 1956 г. редукция диссонанса в конфликтах после принятия решения получила многочисленные подтверждения. Стали говорить о так называемом эффекте расхождения, поскольку сопоставление избранной и отвергнутой альтернатив в пользу первой приводит к более сильному расхождению оценок. Чем больше имеется альтернатив, между которыми приходится выбирать, и чем качественнее они различаются, тем сильнее бывает зафиксированный эффект расхождения. Под воздействием редукции диссонанса

может быть изменен вес критериев принятия решения. Пеннер, Фитч и Вейк [D. Penner, G. Fitch, K. Weick, 1966] просили испытуемых оценить важность восьми черт характера, которыми должен обладать вице-президент фирмы, затем они должны были выбрать одного из двух кандидатов, в профилях показателей личностных тестов которых выделялись по четыре разные черты. После выбора испытуемыми одного из двух кандидатов их заново просили классифицировать те же восемь черт. Оказалось, что ценность черт, присущих избранному кандидату, теперь повысилась.

В отдельных случаях обнаруживается эффект, противоположный расхождению,— эффект схождения, или эффект сожаления. Он состоит в том, что ценность избранной альтернативы понижается, а отвергнутой — повышается [E. Walster, 1964]. Согласно Фестингеру [L Festinger, 1964], субъективное завышение диссонанса сразу после принятия решения должно выступать как своеобразная защитная реакция у людей, плохо переносящих диссонанс, а именно как попытка отменить только что принятое решение. Эффект схождения является явно более сложным и редким исключением в исследованиях диссонанса и требует учета индивидуальных различий. Из имеющихся на сегодняшний день данных нельзя сделать однозначного вывода [M. Irle, V. Montmann, 1978]. Первоначальное мнение Фестингера [1957] об окончательной редукции диссонанса, наступающей лишь после принятия решения, в свете некоторых данных [H. Grabitz, 1971] нуждается в пересмотре. Ведь на стадии поиска формируются имеющие статус предварительного решения гипотезы о последствиях принятия какого-либо решения, и ценность информации, согласующейся или противоречащей предварительным решениям, соответственно повышается или понижается.

Вынужденное согласие

Наиболее изученная область феноменов касается весьма специфической ситуации, порождающей диссонанс, а именно ситуации вынужденного согласия (forced compliance), ведущего к действиям, которые сам субъект не может для себя удовлетворительно обосновать. Диссонанс возникает не просто потому, что субъекта заставляют обещанием вознаграждения или угрозой наказания сделать нечто, чего он по своей воле не сделал бы, что с самого начала выступает для него как чистое принуждение. Выраженность диссонанса особенна велика, когда субъект постепенно и строго добровольно позволяет вовлечь себя в активность, которая по ее завершению оказывается недостаточно компенсированной вознаграждением и предстает как нечто, потребовавшее слишком больших усилий. Чтобы уменьшить возникающий в этой ситуации диссонанс, необходимо задним числом повысить ценность совершенного действия или обесценить его негативные аспекты. Тем самым согласие делается понятным и получает свое обоснование.

Чтобы воспроизвести условия вынужденного, недостаточно обоснованного согласия, были разработаны различные экспериментальные приемы. В первом исследовании Фестингера и Карлсмита [L. Festinger, J. Carlsmith, 1959] испытуемым приходилось выполнять чрезвычайно скучную работу. После этого их просили сказать другим участникам, которым предстояло делать то же самое, что речь идет об очень интересном эксперименте. Одной группе испытуемых платили за это по 20 долларов, другой группе— только по 1 доллару. При окончательном подведении итогов выяснилось, что испытуемые, получившие маленькое вознаграждение, считали эксперимент более интересным, чем испытуемые, вознаграждение которых было большим. Возникший в первом случае диссонанс между согласием за небольшое вознаграждение сказать то, что не соответствует действительности, редуцировался ретроспективным искажением фактов.

Брем и Коэн [J. Brehm, A. Cohen, 1962], проанализировавшие впоследствии данные по вынужденному согласию, выявили необходимое усло-

вие, которое должно присутствовать наряду с несоответствием значимости определенных знаний, чтобы могла произойти редукция диссонанса. Речь идет о так называемом обязательстве (commitment) субъекта по отношению к избранной альтернативе, осуществление которой вызывает когнитивный диссонанс. Тем самым ограничивается сфера действия теории когнитивного диссонанса. Недостаточно, чтобы между двумя содержательными элементами складывалось отношение диссонанса. Диссонанс возникает в результате действия, переживаемого субъектом именно как собственное, за которое он взялся и несет всю ответственность.

Обязательство как важное условие событий отчетливо выступает в осуществленной Карлсмитом, Коллинзом и Хелмрейчем [J. Carlsmith, B. Collins, R. Helmreich, 1966] попытке дальнейшей дифференциации первоначального эксперимента Фестингера и Карлсмита [L. Festinger, J. Carlsmith, 1959]. Речь снова шла о том, чтобы выдать чрезвычайно скучный эксперимент за весьма интересный и поучительный. При первом условии испытуемых просили непосредственно убедить в этом другого человека; при втором им нужно было высказать это убеждение анонимно в форме письменного сообщения. В обоих условиях вознаграждением служили либо 5 долларов, либо полдоллара. Как и ожидалось, редукция диссонанса проявилась лишь при наличии обязательства, т. е. тогда, когда испытуемые должны были внушить другому человеку отношение к эксперименту, отличное от испытанного ими на самом деле. Измеренное впоследствии изменение собственного отношения было тем сильнее, чем меньшее давалось вознаграждение. Если же активность ограничивалась написанием анонимного сообщения, т. е. осуществлялась не в форме социального действия, обнаруживался противоположный эффект—вместо редукции диссонанса возникал своеобразный феномен подкупа: чем большим было вознаграждение, тем сильнее менялось собственное отношение.

Фрей и Ирле [D. Frey, M. Irle, 1972] изучили влияние обоих компонентов обязательства: собственного решения и осуществления социального действия. Они комбинировали друг с другом предоставление и непредоставление возможности выбора, с одной стороны, и открытое или анонимное действие, с другой. Испытуемые должны были за плату 1 или 8 марок подготовить дискуссионную статью против снижения границы возрастного избирательного ценза с 21 до 18 лет. Задание, во-первых, давалось в форме либо поручения, либо свободного выбора, и, во-вторых, от автора требовалось либо публично отстоять свою статью, либо опубликовать ее анонимно. Редукция диссонанса, т. е. изменение установки в пользу сохранения высокого возрастного ценза, имела место лишь при наличии обоих моментов: возможности выбора и социально открытого осуществления действия. При отсутствии этих условий возникал обратный эффект («эффект подкупа»): установка изменялась лишь при более высоком вознаграждении. В двух оставшихся случаях, когда присутствовал лишь один из двух компонентов обязательства, никакой зависимости ни от вознаграждения, ни от редукции диссонанса выявить не удалось.

Мотивирующий эффект когнитивного диссонанса может менять даже действенность влечений (в смысле Халла). Экспериментальные подтверждения взаимосвязи редукции диссонанса с органическими потребностями описаны в книге Зимбардо [P. Zimbardo, 1969]. Из них мы разберем исследования на материале жажды и научения избеганию боли.

В первом случае Манссон [H. Mansson, 1969] вызывал у своих испытуемых жажду, давая им соленое печенье со специальным покрытием, вызывающим ощущение сухости и жара во рту. После этого испытуемым предлагалось принять участие в 24-часовом эксперименте по изучению жажды, причем одной группе давалось сильное, а другой — слабое обоснование необходимости участия. Каждый испытуемый должен был на особом бланке сообщить свое согласие

на участие в эксперименте. Сообщившие о своем несогласии образовывали группу отказавшихся. Кроме того, имелись две контрольные группы: в состоянии жажды и нет. Контрольные группы не знали об эксперименте, и одна из них ела обычное печенье, другая — печенье с вызывающим жажду покрытием. До начала мнимого испытания жаждой экспериментатор фиксировал у испытуемых всех групп различные индикаторы переживания жажды. Как и следовало ожидать в соответствии с теорией когнитивного диссонанса, те из испытуемых, которые без достаточного обоснования были готовы подвергнуться испытанию, вели себя так, как будто не чувствовали жажды, т. е. подобно испытуемым из контрольной группы с отсутствием жажды. По сравнению с группой, получившей весомое обоснование необходимости участия в эксперименте, а также с контрольной группой, испытывавшей жажду, эти испытуемые ниже оценивали свое желание пить, поглощали меньше воды, а в эксперименте на узнавание воспринимали меньше слов и им требовалось больше времени для заучивания парных ассоциаций, содержательно связанных с жаждой, в продукции фантазии у них реже всплывали темы жажды. На рис. 4.25 показано среднее количество воды, выпитое перед мнимым 24-часовым испытанием жаждой в различных группах. По количеству выпитой воды группа с высоким диссонансом значимо отличается от всех остальных групп.

В другом эксперименте Гринкеру [J. Grinker, 1969] удалось показать действие редукции когнитивного диссонанса при классическом обусловливании мигательного рефлекса. Безусловным раздражителем выступала направленная в глаз струя воздуха определенной силы. Одновременно подавался звуковой сигнал. На успешность научения указывали условные реакции, т. е. звукового сигнала оказывалось достаточно, чтобы вызвать мигательную реакцию. После первых 20 проб сообщалось, что в следующих 10 пробах воздушная струя будет сильнее. (Согласно данным других исследований, такое условие способствует ускорению научения избеганию.) В действительности же сила воздушной струи оставалась

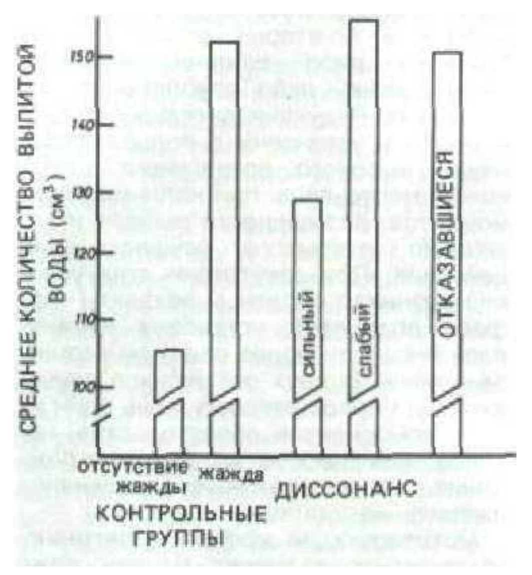


Рис. 4.25. Зависимость количества выпитой воды от уровня диссонанса [H. Mansson, 1969, p. 90}

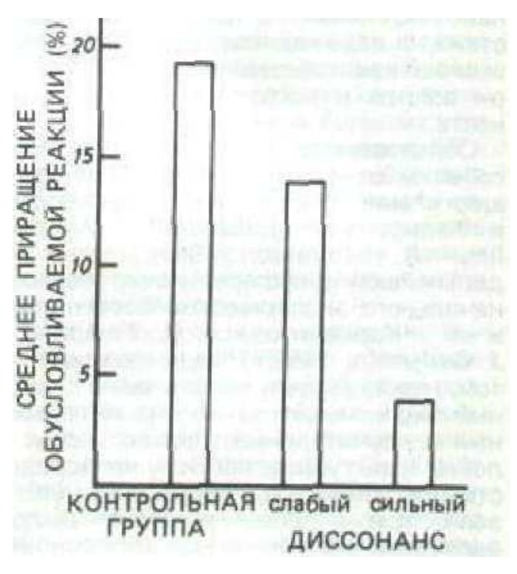


Рис.4.26.Зависимостьусиленияусловногом и г а т е л ь н о г оре

прежней. Чтобы создать различную степень когнитивного диссонанса, испытуемые были разбиты на три группы. Две из них составлялись из добровольцев, причем одной было дано весомое обоснование необходимости участия в неприятном опыте (небольшой диссонанс), а другой — слабое обоснование (большой диссонанс). Испытуемые контрольной группы не были добровольцами и не получали обоснования. Как показывает рис. 4.26, в группе с высоким диссонансом научение заметно отстает от группы с небольшим диссонансом и контрольной группы. В этой группе предупреждение об усилении воздушной струи, по-видимому, вызвало сравнительно меньший страх. Согласно теории когнитивного диссонанса, это может быть объяснено подавлением эмоции страха, поскольку таким образом уменьшается когнитивный диссонанс.

Когнитивный диссонанс может, таким образом, ослабить влияние на поведение и научение состояний влечений типа жажды или страха. Подобные данные свидетельствуют о важности при прочих равных условиях промежуточных когнитивных процессов, они также выявляют значение особенностей ситуации, которые дают повод к переоценкам, способствующим редукции диссонанса.

Селекция информации

Специфическую возможность редуцировать возникающий после принятия решения диссонанс предоставляет отбор информации—на эту возможность Фестингер сразу же обратил внимание [L. Festinger, 1957]. Люди ищут и выбирают ту информацию, которая повышает ценность выбранной альтернативы поведения и обесценивает отвергнутую; противоположная информация при этом игнорируется. Первое исследование этого фактора принадлежит Эрлиху, Гутману Шёнбаху и Миллсу [D. Ehrlich, I. Guttman, P. Schonbach, J. Mills, 1957]. Как выяснилось, после приобретения первого автомобиля их владельцы стали обращать больше внимания на рекламу той фирмы, машину которой купили, чем на рекламу фирм, машины которых принимались во внимание при выборе покупки.

Правда, в дальнейшем выяснилось, что о поиске информации, редуцирующей диссонанс, можно говорить с большим основанием, чем об избегании информации, увеличивающей его [см.: R. Wicklund, J. Brehm, 1976]. Помимо прочих факторов, важна возможность опровержения консонантной и диссонантной информации. Люди предпочитают трудно опровергаемую консонантную и легко опровергаемую диссонантную информацию и избегают легко опровергаемую консонантную информацию и трудно опровергаемую диссонантную. Об этом, по крайней мере, свидетельствует полевой эксперимент Лоуина [A. Lowin, 1967] на материале президентских выборов в США 1964 г. Несомненно, селекция — процесс более сложный, чем простой выбор информации или ограничение отводимого на ее поиск времени. Даже если человек уделяет внимание определенной информации, качество ее восприятия может быть различным. Брок и Бэллоун [T. Brock, J. Balloun, 1967] связали этот аспект с показателем частоты, с которой испытуемый нажимал кнопку, устранявшую шумовые помехи при прослушивании записанной на магнитофонную пленку информации. Через некоторое время шумы возобновлялись. Как и ожидалось, во время предъявления консонантной информации (например: «Курение не приводит к раку легких») кнопка нажималась чаще, чем во время предъявления диссонантной.

Несогласие с убеждениями социальной группы

Фестингер, Рикен и Шехтер опубликовали в увлекательно написанной книге «Когда пророчество не сбывается» [L Festinger, H. Riecken, S. Schachter, 1956] результаты полевого исследования небольшой религиозной секты, члены которой собрались в одном американском городке, чтобы вместе дождаться того декабрьского дня, когда, по их твердому убеждению, землю поглотит всемир-

ный потоп, а сами они спасутся, перебравшись с помощью летающих тарелок на другие планеты. Когда предсказанное событие не состоялось, между ожиданиями и реальностью возник диссонанс, с которым нельзя было мириться и который необходимо было редуцировать. Казалось, что могло бы быть более естественным, чем утрата нелепой веры во всемирный потоп и чудесное спасение? Однако это произошло лишь с теми немногими членами секты, которые находились не в этом городке и которым было поручено ожидать потопа и спасения самим по себе. Группа же, испытавшая коллективное разочарование, редуцировала диссонанс прямо противоположным образом. Поставленная под удар вера еще более усилилась благодаря взаимному влиянию членов группы, которые активизировали свое миссионерское рвение в отношении несбывшегося пророчества неминуемого всемирного потопа. Редукция диссонанса в данном случае была тесно связана с социальным взаимодействием членов группы.

Еще одно полевое исследование на материале религиозной секты «Истинный мир» было проведено Хардиком и Брейденом [J. Hardyck, M. Braden, 1962]. Группа сектантов, ожидавшая в определенный день атомную бомбардировку, провела в подземном бункере 42 дня после катастрофы, которая так и не произошла. Эта группа редуцировала свой диссонанс не при помощи миссионерского рвения, а через увеличение консонантных знаний. Они были убеждены, что благодаря своей вере выдержали ниспосланное господом испытание и поэтому катастрофа не наступила. По-видимому, многие исторические феномены религиозных движений, которые извне кажутся совершенно иррациональными, можно интерпретировать как процессы редукции диссонанса. Шёнбах [P. Schonbach, 1966] попытался провести такой анализ для некоторых глав истории религии.

К сожалению, приближенные к жизни полевые исследования и анализ исторических материалов остаются и по сей день исключениями. В основном преобладают лабораторные эксперименты, в которых убеждение испытуемого сталкивается с убеждениями других людей. При этом когнитивный диссонанс возрастает с увеличением расхождений между сталкивающимися убеждениями, важностью темы, степенью доверия к коммуникатору и его привлекательности. Редукция возникшего диссонанса может быть следствием, во-первых, сближения своих убеждений с чужими и, во-вторых, экстремизации своих убеждений (так называемый эффект бумеранга). Какая именно из этих двух возможностей будет иметь место, зависит от степени сопротивляемости изменениям содержания конфликтующих убеждений. Если под сомнение ставятся, например, имеющие глубокие социальные корни религиозные верования, то результатом является, как мы видели на примере полевых исследований, по большей части, экстремизация собственных убеждений [см.: M. Irle, V. Montmann, 1978].

Неожиданные результаты действий и их последствия

Под эту рубрику попадают три комплекса условий редукции диссонанса, которые в отличие от уже рассмотренных не учитывались Фестингером в исходной формулировке теории диссонанса [L. Festinger, 1957], а были выведены лишь позднее. Первый комплекс условий связан с диспропорцией между значительной затратой усилий и неудачным результатом деятельности. Остальные два комплекса связаны с результатами деятельности, а именно с самооценкой и побочными последствиями. Рассмотрим поочередно каждый из комплексов.

Тщетные усилия, разумеется, вызывают диссонанс. Чтобы редуцировать его, необходимо попытаться задним числом обосновать затраченную впустую энергию, повысив ценность преследуемой цели деятельности (если не дискредитировать, или отрицать, сами затраченные усилия). Наиболее показательными из всех проведенных экспериментов являются эксперименты с животными Лоуренса и Фестингера [D. Lawrence, L. Festinger, 1962] по



Рис. 4.27. Сопротивляемость угасанию в зависимости от количества неподкрепляемых проб [D. Lawrence, L. Festinger, 1962, p. 91]



Рис. 4.28. Зависимость среднего времени пробежки в фазе угасания от степени усилий в фазе научения [O. Lawrence, L. Festinger, 1962, p. 143}

(как гласит подзаголовок их работы) «психологии недостаточного вознаграждения». Эти эксперименты доказывают, что явление когнитивного диссонанса и его редукции можно наблюдать не только у людей, но и у животных. Иными словами, теория диссонанса получила возможность претендовать на включение в сферу ее применения невербальной и некоммуникативной деятельности.

Подопытными животными были голодные крысы, научавшиеся находить путь к пище в условиях, затруднявших научение. Животные избегали усложнения, если могли достичь цели (нахождение пищи) более легким или надежным путем. На стадии научения использовались три вида усложнений: частичное и отсроченное подкрепление, а также необходимость приложить большие усилия (преодолеть подъем определенной степени крутизны), чтобы достичь цели. Зависимой переменной и индикатором редукции диссонанса была сопротивляемость угасанию, т. е. количество проб, при которых в отсутствие подкрепления сохраняется выученное поведение (а в отдельных случаях его интенсивность). Экспериментальные условия Лоуренс и Фестингер обосновывали двумя гипотезами, выведенными из теории когнитивного диссонанса. *Первая.* Диссонанс, обусловленный отсутствием или отсрочкой подкрепления или слишком большими усилиями, затраченными на его получение, претерпевает редукцию благодаря тому, что целевому действию приписывается дополнительная, проистекающая из других мотивов привлекательность (extra attractions), например исследование или поиск сенсорной стимуляции. *Вторая.* Поскольку диссонанс кумулятивен, он должен постепенно уменьшаться и соответственно возрастать дополнительная привлекательность.

В 16 сериях экспериментов были подтверждены обе гипотезы. Применительно к частичному подкреплению независимо друг от друга варьировались количество и процентная доля проб без подкрепления. (В теоретико-ассоциативных исследованиях связи частичного подкрепления и сопротивляемости угасанию почти всегда бралась процентная мера подкрепления.) Как видно из рис. 4.27, сопротивляемость угасанию не зависит от процентной доли подкреплений, однако она резко возрастает при абсолютном увеличении числа неподкрепленных проб. Это означает (как и предполагалось), что диссонанс кумулятивен и

убывает при возрастании дополнительной привлекательности. Если доминирующее влечение (голод) в фазе научения было очень сильным, а в фазе угасания—слабым, то показатели сопротивляемости угасанию тем выше, чем чаще в фазе научения отсутствовало подкрепление. Этот результат означает, что больший диссонанс (отсутствие ожидаемого удовлетворения при значительной интенсивности потребности) ведет в форме дополнительной привлекательности к более сильной редукции диссонанса.

Результаты относительно степени потребовавшихся усилий тоже подтверждают гипотезы. Так, крысы, которым приходилось преодолевать подъем крутизной 50°, в фазе угасания бежали быстрее (см. рис. 4.28), и для угасания им требовалось больше проб, чем крысам, преодолевшим подъем крутизной лишь 25°. Интенсивность усилий оказалась независимой от схемы подкреплений. Если комбинировать друг с другом эти параметры— степень затраченных усилий и число несостоявшихся подкреплений,— возникают аддитивные эффекты обоих условий. Эти и другие данные побудили Лоуренса и Фестингера сделать следующий вывод:

> «Если организм, перерабатывая информацию, которая сама по себе привела бы к прекращению определенной активности, продолжает ее, то у активности или ее последствий появляется дополнительная привлекательность, которая сама по себе становится добавочным оправданием сохранения данного поведения» [D. Lawrence, L. Festinger, 1962, p. 156].

Остается рассмотреть приводящие к диссонансу последствия достигнутого результата деятельности. Аронсон [E. Aronson, 1968] отмечал, что диссонанс возникает преимущественно в ситуации, когда деятельность или ее результат противоречит представлению о себе, особенно когда последнее касается способностей или нравственности субъекта:

> "Диссонанс существует только потому, что поведение индивида не согласуется с представлением о себе» [E. Aronson, 1968, p. 23].

Аронсон считает, что, во-первых, когнитивный диссонанс должен быть тем больше, чем устойчивее предъявляемые к деятельности ожидания, и, во-вторых, ожидания, предъявляемые нами к собственной деятельности, устойчивее ожиданий, направленных на чужую деятельность. Независимо от преимуществ, которыми обладает такая точка зрения {ведь диссонанс с представлением о себе может оказаться существеннее несоответствия с другими ожиданиями), диссонанс с представлением о себе, как правило, приводил к отчетливым эффектам редукции диссонанса.

Диссонанс с представлением о себе строился в соответствии с основной схемой исследования Аронсона и Карлсмита [E. Aronson, J. Carlsmith, 1962], которая, впрочем, распространена и в исследованиях мотивации достижения и атрибуции (см. гл. 11).. Успех или неудача в выполнении определенного задания формирует у ис-, пытуемых соответственно высокую или низкую самооценку их способности справиться с этим заданием. Затем они получают обратную, не соответствующую ожиданиям информацию об успехе или неудаче, которая противоречит сформированной самооценке своих способностей в лучшую или в худшую сторону. В обоих случаях, по Аронсону, должен возникать когнитивный диссонанс, актуализирующий тенденцию к его редукции. Она может быть осуществлена различными способами, которые предстояло изучить.

Так, Ирле и Кролаге [M. Irle, Y. Krolage, 1973] обнаружили, что при положительном отклонении результатов теста от ожидаемых самооценка повышается сильнее, чем она понижается при отрицательном отклонении. Это согласуется с многочисленными данными о служащей поддержанию самооценки пристрастности в атрибуции успеха и неудачи [см.: G. Bradley, 1978; G. Fitch, 1970; D. Miller, 1976; а также в гл. 10]. При положительном отклонении от ожиданий собственные усилия и валидность теста оцениваются выше, чем при отрицательном отклонении. Чем сильнее противоречащий ожиданиям результат отличается от самооценки, тем хуже он запоминается. Средние результаты по тесту, ожидаемые от членов рефе-

рентной группы, приравниваются к собственным результатам. Уровень самооценки, характеризующий индивидуальные различия, тоже оказывал определенное влияние. Самооценка взаимодействует с отклонением от ожиданий: наиболее сильный диссонанс был у испытуемых с высокой самооценкой и негативным отклонением, а также у испытуемых с низкой самооценкой и позитивным отклонением.

Наконец, еще один вид результата деятельности, порождающего диссонанс, связан с неожиданными побочными последствиями. Пример мы находим в ранней работе Брема [J. Brehm, 1959], заставлявшего школьников за вознаграждение есть овощи, которые они не любили. После этого часть испытуемых столкнулась с неожиданным побочным последствием своего поступка: экспериментатор письменно сообщил родителям, что их ребенок охотно ест соответствующие овощи. Те испытуемые, е -которыми это* произошло, начали оценивать привлекательность овощей выше, чем те, чьи родители не получали никакого письма. Брем называет это эффектом свершившегося факта и выводит его из непредсказуемости негативных побочных последствий. Однако в дальнейших исследованиях его интерпретация не подтвердилась. Как показали, в конце концов, Согин и Паллак [S. Sogin, M. Pallak, 1976], решающим является не степень предсказуемости, а то, считает ли субъект себя причиной негативных побочных последствий. Если да, то он редуцирует диссонанс, модифицируя свою первоначальную установку таким образом, чтобы иметь возможность легче принять наступившие негативные последствия.

Исследования когнитивного диссонанса в историческом аспекте

После заданного Фестингером в 1957 г. старта исследования диссонанса стали плодиться в геометрической прогрессии. К 1977 г. уже было опубликовано свыше 800 работ. Многообразие феноменов, рассматриваемых с точки зрения редукции диссонанса, достойно удивления. Большая часть накопленных данных касается изменения установок и убеждений в случаях, когда принятые решения, вынужденное согласие на поступки, которые люди сами по себе не совершили бы, новая информация о выбранной альтернативе, дискредитация убеждения, неожиданные результаты деятельности или их последствия порождают когнитивный диссонанс.

Прежде всего была изучена ситуативная обусловленность речевой и коммуникативной деятельности. Несомненно, грандиозная программа исследований коммуникации и изменения устано вок, осуществлявшаяся в 50-е гг. в Йелском университете под руководством Ховлэнда и Джениса [C. Hovland, I. Janis, H. Kelley, 1953], во многом способствовала этому. Исследования же мотивации в узком смысле, как по своему количеству, так и по влиянию на развитие теории, отступили на задний план. Однако именно эксперименты типа осуществленных Лоуренсом и Фестингером [D. Lawrence, L. Festinger, 1962] или описанных Зимбардо [P. Zimbardo, 1969] в связи с когнитивным контролем потребностных состояний [см.: I. Grinker, 1969; H. Mansson, 1969] продемонстрировали продуктивность теории когнитивного диссонанса и за пределами речевой и коммуникативной деятельности. Вот почему мы особенно подробно остановились на этих подходах, хотя из них и до сегодняшнего дня не сложилась теория мотивации в собственном смысле слова.

За исключением исследований, имевших дело с воздействием на мотивационные или потребностные состояния, мощный поток работ по диссонансу все больше следовал теоретическому курсу, когда во главу угла в той или иной форме ставилось самовосприятие субъекта. Первоначально Фестингер [L. Festinger, 1957] рассматривал все когнитивные образования субъекта как не согласующиеся друг с другом, «диссонансные» в смысле порождения мотивации, направленной на редукцию диссонанса. В качестве примера он приводил не-

соответствующие реальности высказывания человека, который хотя и считает их истинными, но не принимает близко к сердцу. Например, некто считает, что человек может достичь Луны, однако сомневается в существовании технических средств, позволяющих преодолеть земное притяжение [ibid., p. 14]. Такое несоответствие явно недостаточно личностно значимо, чтобы породить мотивацию редукции диссонанса. Как бы то ни было, первоначально весьма широкая сфера применимости принципа когнитивного диссонанса была вскоре сужена. Гринуолд и Ронис [A. Greenwald, D. Ronis, 1978] поднимают теперь вопрос о том, почему никогда не делалось серьезной попытки конкретизировать границы его применимости и нельзя ли его все же обосновать. Вместо этого Брем и Коэн [J. Brehm, A. Cohen, 1962] конкретизировали когнитивный диссонанс, постулировав в качестве необходимого условия обязательство, складывающееся из двух моментов: приписывание себе причин возникновения диссонанса и социально открытое осуществление деятельности. Брем и Коэн пишут:

«... мы считаем субъекта обязавшимся, если он решил делать или не делать определенную вещь, если он выбрал одну (или более) альтернативу и тем самым отверг одну (или более) альтернатив, если он активно осуществляет (или осуществил) данное поведение» [J. Brehm, A. Cohen, 1962, p. 7].

Такая конкретизация диссонанса содержалась уже в исходных положениях Фестингера, поскольку он ставил силу диссонанса в зависимость от значимости содержания когнитивных структур. Фестингера [L. Festinger, 1964] вполне устраивало уточнение Брема и Коэна.

Аронсон [E. Aronson, 1968] сделал следующий шаг и ограничил диссонанс личностно значимыми феноменами, связав их с устойчивыми ожиданиями, лишь тогда отражающимися на деятельности субъекта и приводящими к диссонансу, когда эта деятельность вступает в противоречие с представлением о себе, обманывая ожидания в позитивном или негативном смысле. Брэмел [D. Bramel, 1968] еще больше сузил рамки, признав в качестве условия порождения диссонанса лишь негативные отклонения от представления о себе. Он придал диссонансу статус специфической мотивации страха, а именно страха перед социальными последствиями, меньшей, чем хотелось бы или полагалось, компетентности или нравственности субъекта.

Наконец, относительно недавний эксперимент Виклунда и Брема [R. Wicklund, J. Brehm, 1976] позволил выдвинуть в качестве необходимого условия редукции диссонанса переживание личной ответственности за сосуществование неустойчивых когнитивных структур. Авторы пишут:

«Недавние исследования... сделали достаточно очевидным тот факт, что редакция диссонанса, как мы ее себе представляем, имеет место, только если диссонансные элементы объединяются в личной ответственности переживающего диссонанс субъекта» [R. Wicklund, J. Brehm, 1976, p. 7].

Тем самым Виклунд и Брем вновь расширили сферу применимости теории диссонанса по сравнению с ограничением этой сферы на представление о себе у Аронсона. В целом развитие теории с 1962 [J. Brehm, A. Cohen] по 1976 г. [R. Wicklund, J. Brehm] шло в одном направлении. Решающим для переживания когнитивного диссонанса и его редукции считается приписывание себе субъектом причин несоответствий и принятие им ответственности за них.

Такая направленность развития теории непосредственно привела исследования диссонанса к исследованиям атрибуции. Например, Нисбетт и Валинс [R. Nisbett, S. Valins, 1971] переинтерпретировали с позиций теории атрибуции результаты исследований диссонанса, возникающего при недостаточной обоснованности. Они считают теорию атрибуции по сравнению с теорией диссонанса более совершенной, ибо она убедительно объясняет поведение и в случае достаточной его обоснованности (см. гл. 10). Кроме того, исследования диссонанса пересеклись с исследованиями мотивации достижения, особенно после того, как последние стали осуществляться под влиянием теории атрибуции (см. гл. 11). Однако, как ни

странно, на сегодняшний день едва ли найдется попытка совместить в одном исследовании обе эти теории. Исключение составляет работа, описанная в гл. 6 [H. Heckhausen, N. Boteram, R. Fisch, 1970].

Восприятие субъектом самого себя сыграло в исследованиях диссонанса особую роль еще и потому, что Бем [D. Bern, 1967; 1972] в своей так называемой теории самовосприятия попытался показать избыточность постулирования когнитивных процессов редукции диссонанса. Согласно Бему, люди немного узнают о себе непосредственно через познавательные процессы, гораздо больше сведений они получают, наблюдая за собственной деятельностью. Например, если кто-то ловит себя на том, что делает нечто, чего раньше не делал или не сделал бы, он говорит о приятности или важности совершаемого им. Именно таким путем преимущественно происходит изменение установок. Мы будем более подробно анализировать теорию самовосприятия Бема и ее «опровержение» как альтернативное объяснение редукции диссонанса в гл. 10 при рассмотрении истории теории атрибуции и предшествовавших ей концепций.

В заключение следует упомянуть теоретическую позицию Нюттена [J. Nuttin, 1975], вообще отрицающего возможность изменения установок на основе редукции диссонанса. Нюттен объясняет отклонение поведения от установок «заражением реакцией» (respons contagion). Может происходить лишь временное изменение аффективной нагруженности предмета установки. Нюттен обнаружил, что спустя 5 нед после выполнения деятельности, приводившей к ослаблению установок по типу редукции диссонанса, его испытуемые вновь демонстрировали прежние установки. Кроющееся здесь противоречие еще не разрешено.

Теории когнитивной оценки с точки зрения проблем психологии мотивации

Все рассмотренные теоретические подходы, отстаивавшие значимость когнитивного оценивания ситуации для последующего поведения, внесли свой вклад в разработку проблем мотивации, хотя индивидуальные различия в них и не учитывались. Особенно ценным оказался их вклад в разработку проблемы опосредующих процессов саморегуляции (седьмая из основных проблем психологии мотивации), а также проблемы мотивационного конфликта (шестая) и, наконец, актуализации мотивов (четвертая), если понимать отсутствие противоречия как мотив типа голода, связанный с универсальной базовой потребностью, или даже как мотив с индивидуально различной степенью выраженности. Однако именно в аспекте возможного теоретико-личностного характера концепции когнитивного оценивания ситуации пока не разработаны и предстают как исследования мотивации без мотива. Это, вероятно, и является основной причиной двойственного отношения (и сомнений) таких авторов, как Фестингер и Хайдер, к вкладу их теорий в психологию мотивации.

Например, Фестингер, с одной стороны, говорит:

> «Когнитивный диссонанс может рассматриваться как предварительное условие, направляющее активность на редукцию диссонанса, точно так же, как голод направляет активность на редукцию голода. Эта мотивация заметно отличается от той, с которой психологи привыкли иметь дело, но, как мы увидим, она не менее сильна» [L. Festinger, 1957, p. 3].

А с другой — утверждает:

> «На поведение, установки и мнения людей влияет много факторов, о которых теория диссонанса ничего не может сказать. Например, во всей этой книге ничего или почти ничего не говорится о мотивации. Диссонанс сам по себе, конечно, может рассматриваться как мотивирующий фактор, хотя существует много других мотивов, влияющих на человеческие существа, и мы обошли вопрос об отношениях между всеми остальными мотивациями и воздействием редукции диссонанса, хотя при определенных обстоятельствах эти отношения ясны... Но здесь мне хочется подчеркнуть, что я не занимался проблемами мотивации и что эти проблемы, в общем, не должны совпадать с теми проблемами, с которыми имеет дело теория диссонанса» [ibid., p. 276—277].

И Хайдер говорит о своей теории баланса следующее:

«Ее следует понимать не как общую теорию мотивации, а как теорию, разрабатывающуюся, главным образом в связи с межличностными отношениями» [F **Heider, 1960, p** 166]

Из числа ситуационных детерминантов мотивации мы пока уделили очень мало внимания одному весьма существенному, а именно социальному, познанию, отражению целей деятельности и компетентности других людей В социальной ситуации мы не можем действовать, постоянно не приписывая нашим партнерам по деятельности (и себе самим) намерений, о которых заключаем на основании поведения Этот круг вопросов будет рассмотрен при описании социальных мотивов аффилиации, власти (гл. 7), помощи и агрессии (гл. 8), а также в гл. 11.

Заключение

В этой главе в исторической перспективе были изложены исследования весьма разнородных ситуативных детерминантов деятельности. Их спектр охватывает обусловленные инструкцией детерминирующие тенденции, сиюминутные потребностные состояния и влечения, ситуационные конфликты и состояния активации, эмоции и когнитивные процессы оценки ситуации. Общим, присущим всем относящимся к внутренней или внешней ситуации детерминантам является их интраиндивидуальная варьируемость и отсутствие связи с межиндивидуальными диспозиционными различиями. Разнообразие ситуационных переменных характерно для объяснения поведения со второго взгляда.

Не изменив этого взгляда, большая часть из рассмотренных подходов постепенно подошла к основной мотивационной проблеме, а именно к проблеме объяснения стремления к цели. При этом становилось все более ясным, что при решении данной проблемы необходимо опираться на два фундаментальных конструкта, ожидание и привлекательность.

В последующих главах мы проследим это развитие главным образом на материале подходов Левина и Халла, а также Толмена, с самого начала осуществлявшего анализ целенаправленного поведения при помощи конструктов ожидания и привлекательности. Вместе с тем рассмотренные когнитивные подходы и их дальнейшие модификации способствовали выяснению условий проявления этих фундаментальных мотивационных переменных. На этом мы остановимся в других главах, прежде всего 10 и 11, которые посвящены развитию восходящей к работам Хайдера теории атрибуции.